

普通高等职业教育公共课系列规划教材

# 职业生涯规划与就业指导

## 案例解析

刘明耀 曹金凤 陈 强 主 编

刘 洋 时宝华 唐冬芬 副主编

张云虹 赵陈萍 王晓丹  
参 编

孙 威 王 莹

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京 · BEIJING



## 内 容 简 介

职业生涯规划不可能做得非常精确,也不能预言将来要发生什么,它是一种用来思考的工具——思考为了取得未来的结果现在该做些什么。

本书遵循“以学生为本”的原则,着眼于社会的发展,立足于学生的现状,从大学生的自我认知开始,进行职业生涯规划、职业素质培养、求职技能修炼、职场核心竞争力、就业权益保护和自主创业等方面的探索,进而了解社会,进行职业探索,明确人生的终极目的,明确阶段的目标,做出人生规划的决策,最后落脚于对成功人生最为关键的几个要素的管理上。未来规划应立足于当前,在青年时期,做好当前管理,让自己实现有价值的人生。

本书不仅可以作为大学生职业生涯规划 and 职业指导方面的教材,也可以作为广大青年规划人生的重要指导书,还可以作为职业生涯规划咨询人士的参考书。

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

职业生涯规划与就业指导案例解析 / 刘明耀, 曹金凤, 陈强主编. - 北京: 电子工业出版社, 2015.9

ISBN 978-7-121-27001-7

职... 刘... 曹... 陈... 大学生 - 职业选择 - 高等学校 - 教材  
G647.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 195640 号

策划编辑: 徐建军 (xujj@phei.com.cn)

责任编辑: 郝黎明

印 刷:

装 订:

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本: 787×1 092 1/16 印张: 12.5 字数: 320 千字

版 次: 2015 年 9 月第 1 版

印 次: 2015 年 9 月第 1 次印刷

印 数: 3 000 册 定价: 32.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题, 请向购买书店调换。若书店售缺, 请与本社发行部联系, 联系及邮购电话: (010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线: (010) 88258888。

# 前言

## Preface

高校毕业生就业形势日益严峻,大学生就业工作已成为我国政府、社会和高校关注的热点。党和政府高度重视高校毕业生就业工作,把大学生就业放在当前就业工作的首位,采取积极有效的措施促进高校毕业生充分就业。

高职院校毕业生与本科院校毕业生比拼的不是学历,而是能力,很多高职学生苦于没有人告诉他们高职三年应该怎么做,很多高职院校教师苦于没有具体的案例对学生进行教育。培养素质、形成能力、体现气质是高职院校广大教育者激发学生潜能的三大法宝,本书适合于广大高职院校教师对学生开展创新创业教育、求职指导训练、职业生涯规划、思想政治教育,针对高职院校的学生从入学教育到就业指导,从心理解压到日常激励,从职业生涯规划到创新创业教育,从就业权益保护到职场核心竞争力培养。采取经典哲学故事——案例回放——点评分析——大学之道——职场宝典——成功经验——趣味测试的形式,采用学生身边经常发生的案例,引起学生的思考和共鸣,使其从中吸取经验教训,从而为未来的职场进行资本积累,不断提高学生的职业素养,形成具有素质、能力、气质的三大法宝。

全书题材新颖,内容丰富,小案例、大哲理,校园与职场对接,失败与成功反思,贴近学生实际,通俗易懂,具有很强的体系性、针对性、趣味性和指导性。本书既有理论方面的深入阐述,又有切合大学生就业实际的案例导读、职场宝典;既立足实用性,具备指导功能,又注重方向性,富有教育意义,有利于引导大学生正确对待就业难题,从容应对就业竞争。

本书由辽宁林业职业技术学院、辽宁现代服务职业技术学院、大连职业技术学院、江苏农林职业技术学院、沈阳化工大学、沈阳工业大学等教师组织编写,由刘明耀、曹金凤、陈强担任主编,由刘洋、时宝华、唐冬芬担任副主编,其中,第1章由刘明耀、刘洋、时宝华编写,第2章由刘明耀、陈强、张云虹编写,第3章由曹金凤、赵陈萍、孙威编写,第4章由刘洋、唐冬芬、王莹编写,第5章由曹金凤、刘洋、王晓丹编写,第6章由陈强、王莹、赵陈萍、张冰编写。

为了方便教师教学，本书配有电子教学课件，请有此需要的教师登录华信教育资源网（[www.hxedu.com.cn](http://www.hxedu.com.cn)）注册后免费进行下载，有问题时可在网站留言板留言或与电子工业出版社联系（E-mail：[hxedu@phei.com.cn](mailto:hxedu@phei.com.cn)）。

在本书的编写过程中，参考和使用了有关资料，在此谨向这些资料的作者致以诚挚的谢意。由于时间仓促和编者水平有限，不足之处在所难免，恳请广大读者给予批评指正。

编 者

# 目 录

## Contents

第一章 职业生涯规划	1
第一节 读大学——究竟读什么	1
第二节 规划你的生涯——赢在起点	8
第二章 大学生职业素质培养	17
第一节 自我认知——发现你的优势	17
第二节 职业道德——会做事更会做人	24
第三节 心态修炼——心态改变命运	32
第四节 诚实守信——职场试金石	39
第五节 兴趣积累——把爱好变成特长	45
第三章 大学生求职技能修炼	53
第一节 就业信息——乱花渐欲迷人眼	53
第二节 简历制作——职场中的敲门砖	59
第三节 求职面试——狭路相逢智者胜	67
第四节 求职礼仪——打造阳光职业形象	72
第四章 大学生职场核心竞争力	79
第一节 情绪管理——做生命的主人	79
第二节 团队合作——多赢才能共好	88
第三节 时间管理——赢在执行力	97
第四节 人际关系——经营你的人脉	104
第五节 有效沟通——说出你的爱	111
第六节 责任修炼——让自己无可替代	118

第五章 大学生就业权益保护	126
第一节 就业协议书——步入职场的第一份文件	126
第二节 劳动合同——求职就业中的护身符	131
第六章 自主创业	143
第一节 认识创业——深挖自己喝水的井	143
第二节 创业条件——学会借外界的东风	148
第三节 创业过程——成功没有捷径	156
附录 A 高校毕业生就业政策百问	162
附录 B 中华人民共和国劳动合同法	183

# 第一章 职业生涯规划

## 第一节 读大学——究竟读什么

### 哲理故事

#### 蜻蜓与蝗虫

在很早以前，蜻蜓与蝗虫一起去学习本领。蜻蜓与蝗虫比赛学两种本领：一是看谁会飞在空中飞行，二是看谁能在空中捕捉飞虫。

蜻蜓用心地练习，不停地去飞。蜻蜓落下休息时，也还是保持要飞的姿势，它的翅膀越飞越敏捷，越敏捷就越能飞，就把展开的翅膀飞得硬了，收也收不回来了。蜻蜓由于勤奋学习，持之以恒地飞翔，历经千辛万苦，终于练就了飞行和捉拿飞虫的本领。

蝗虫刚飞的时候，没飞多远就收拢了翅膀，怕苦怕累，不愿花力气学，每练习几下，就叫苦连天休息去了，三天打鱼两天晒网。蝗虫最后没有坚持练习，不能飞得远飞得高，它只是飞一飞，停一停，吃一吃；它由于没有学到在空中捕捉飞虫的本领，只能啃稻谷、糜黍之类的叶子，成为坑害农民害虫。

**启示** 学习要有成效，就必须专心，学习是一件艰苦的事情，只有付出劳动才会有相应的收获。在大学学习时，要有不怕苦的精神，懂得勤奋才能学到真本领，懒惰的人永远与真本领无缘。

走进大学校门，奔向新的征程。面对陌生的环境，许多大学新生都有许多的不知，例如，不知如何学习，不知如何支配自由时间，不知如何料理生活？不知如何去突破由于人地生疏所带来的人际交往的障碍。而对于每一个刚步入大学的学子，尤其是在千军万马中走过独木桥的学子，都是希望在大学阶段有更多更丰富的收获，所以在面对以上种种问题时，应该采取什么样的态度和对策，是每一个大学新生都要正视的问题，与此同时，新生更是要做好各方面充足而周全的准备和思考。

当你揣着录取通知书走进大学校园，你们



的身份随之发生了转化，由高中生转换为大学生。不知道你有没有考虑过这样一些问题：大学生和非大学生的区别究竟是什么？难道仅仅只是一本小小的学生证或毕业证？读大学，究竟在读什么？

### 案例 1

### 一位大学生的感言

经过三年的高中苦读，终于考上了大学。大学，一个非常美丽和炫彩的字眼，在我的人生梦境中不断地出现。当拿着通知书来到大学报到时，充满了无限的憧憬与激动，但随着大学生活周而复始的运转，反而却没有了目标，非常地迷茫与困惑，身边的很多同学谈恋爱、玩游戏、上网……

当我高三的时候，我发现读技校的中学同学找到了一个非常不错的工作；当我大二的时候，我的初中同学当上了老板；当我大学快毕业的时候，我却发现当前大学生的就业形势严峻，找到满意的工作非常困难，也许我会面临毕业即失业的尴尬……

于是我很郁闷，当初那么拼命地考上大学是为了什么？今天是什么原因让被称为大学生的自己沦为就业的“困难户”？

现在很多同学从小的思维就是上完小学上中学，上完中学上大学，可是大学上完了呢？很多人就没有了方向，因为再也没有父母和老师给他们树立明确的目标和方向，这导致很多学生仅把上大学作为自己的目标，很少去考虑毕业后的就业问题。

当我们还未成年时，我们的学习、生活、成长与发展的道路一般都由父母及老师左右和安排，我们只要努力就可以了，至于达到什么目标，不需要自己去考虑。但当我们上了大学之后，当我们真的长大了、成人了，突然要自己决定未来人生和职业前程时，我们却六神无主、不知所措了。

现实中，很多同学无法说出自己为什么要上大学，自己要从大学里得到什么。或许每个人都能罗列出很多个上大学的好处：拿一个文凭、找一份工作、建立关系网、锻炼能力、培养自己的兴趣和爱护、追求美好未来、寻找浪漫的爱情……

大学生和非大学生最主要的区别绝对不在于是否掌握了一门专业技能，在大学的积累与教育中，一个经过独立思考而坚持错误观点的人比一个不假思索而接受正确观点的人更值得肯定……

草木可以在大学校园里年复一年地生长，而我们却注定要很快被另外一群人所替代。在大学里我们以自己为圆心，以自己的能力为半径拼命地画圆，却不知道未来的道路上自己的半径有多长，自己的圆有多大。尽管每次网到“鱼”的不过是一个网眼，但要想捕到鱼，就必须编织一张网，大学，就是一个编网的过程……

#### 点评分析

一个人如果没有明确的人生目标和规划，即便他拥有再强的能力和毅力，也终将一事无成。大学时代是职业生涯最重要的阶段，我们每一个人都应当在这个阶段有意识地发展和自己的兴趣、需要、能力和才干，为日后的择业、就业、创业打下良好基础。

读大学的目的有很多，但在大学中要学会培养自己主动的思考能力和独立的分析能力，通过深厚的专业能力来解决问题。

## 案例 2

## 画一个以你的能力为半径的圆

周红是个不起眼的女生，没有很好的条件，个头偏矮，家庭经济状况也不好，但她不卑不亢。从一进大学开始，她便着手对职业、对未来进行规划。考研、考博、留校，对于一个普通的女孩子来说，确实是不错的选择。但她认为，人只有在激烈的竞争中得到磨炼，自我才能得到提升。周红也清楚地知道，自身条件并不好，但知己知彼，总是没有错的。因而，她认为自己不仅要了解竞争者的水平，也要了解自己将来要从事行业的具体情况。

在完成学分任务的同时，周红积极争取各种校外实习的机会，平时还坚持做了兼职，她做兼职的目的不是为了挣钱，而是让自己不断地进行历练，扩大自己的视野，同时也对自己的专业和行业动态做了详尽的分析，还进行个人品位修为的培养。在别人都在忙着复习英语书面考试的时候，她努力练习口语，纠正发音。

在毕业之后进行面试的过程中，周红对专业和行业动态的详尽分析和独特见解，让考官们刮目相看。周红这时候也展示了同学们平时看不到的优雅一面，非常棒的口语能力也在面试中加分不少。

## 点评分析

劣势并不是永远不可改变的，而要在劣势中迎头赶上，得益于周密和详尽的规划。无论是否占到先机，都应该沉着面对，综合自己的特点，有选择地做出应对。

不是所有人都能够站在同一条起跑线上，而在起跑线上占得先机的人也不一定就能最快到达终点。要扬长避短，更需精心策划。没有哪一场仗是在毫无准备的情况下得胜的，即便能够侥幸获胜，那或许也只是因为对手比自己更疏于准备。成功的路上并不拥挤，只是坚持的人不多。

如果没有行之有效的人生规划，对未来没有清晰的认识，即便你再如何努力，到头来也常常是竹篮打水一场空。所以，刚刚迈入大学校园，还在对一切感到新奇的新生，或已经迈入大学，却还迷迷糊糊的老生，不妨放下你手中正在忙的事、正在玩的游戏，花一点时间，为你的大学做一个详细的规划。这样，今后你就不会漫无目的地浪费时间等待未来了，也不会几年后揣着简历漫无目的地逛招聘会了，因为你的规划已经为你打开了一个良好的开端，你的大学生活也会因此更充实、更有意义。

现在该学会一个人走了





## 案例 3

## 一个专科生的化茧成蝶之路

张宇,是一位怀揣梦想从大山走出来的乡下女孩。2010年考入辽宁林业职业技术学院。2013年参加辽宁省专升本考试,考入沈阳农业大学。2015年参加全国研究生入学考试,成功考入北京林业大学。

2010年,她考进辽宁林业职业技术学院,当时感觉是个专科专业,心理一直很失落。开学后在与职业生涯规划老师沟通后,老师与她进行了详细交流,和她一起进行了大学三年的职业生涯设计。她同时明白了专科虽然起点低,但重要的是能锻炼能力,大学三年,不仅要继续学习专业知识,还要拼命地锻炼能力,要做到专科学历,本科能力。同时三年后自己还可以进行重新选择,可以参加专升本考试,圆自己一个大学本科梦。

进行职业规划之后,她找到了自己大学三年的奋发向上的动力,她相信:知识改变命运!学习上,认真刻苦,经常与老师进行沟通交流,学好专业课知识;课余时间积极参加学校组织的各类文体活动,虽未样样拔得头筹,但都力争上游。她先后荣获国家励志奖学金,国家一等助学金,校优秀学生干部,先后策划了新生军校联合晚会、感动林职院晚会、社团之夜等活动,参加全国林科创业大赛并荣获全国林科大学学生创业大赛优胜奖殊荣;生活中,节俭朴实,热爱参加各种大学生志愿者活动和社会实践活动,并且利用假期,从事各种兼职以解决学费和生活费用。

2013年,她参加辽宁省专升本入学考试,通过努力与坚持,她最终以优异的成绩考入沈阳农业大学。本科期间,成绩优异,先后荣获国家励志奖学金,国家一等助学金。在这一阶段的学习中,无论在理论与实践方面都得到了进一步的巩固和加强。

2015年,本科即将毕业的她,选择了继续深造。求学之路艰辛而曲折。图书馆、教室、操场,随处都可见奋斗中的她捧着书本认真学习的场景。功夫不负有心人!她成功考取北京林业大学研究生。

生命不熄,奋斗不止!其实人生,没有什么是跨越不过去的阻碍,即便一时的失意,也不能磨灭要赢的决心!在专科的求学之路上,她已毕业;在人生道路的另一个舞台上,她刚刚入学。谦逊基于力量!因为年轻,所以一直在路上;因为有梦,所以一直向前方!

点  
评  
分  
析

一个专科生,因为一时高考的失意,没有进入本科专业学习,但他没有自暴自弃,怨天尤人,而是积极面对,及时调整自己的心态,摆正自己的位置,坦然面对现实。在三年的大学生活中阳光乐观积极向上,有规划不盲目,有生活不单调,有信心不气馁,最后成功考取了研究生。因为坚持,所以在三年中不断收获;因为追求,所以在人生中不断成长;因为理想,所以未来一定美丽精彩。





## 大学之道

### 一、读大学，要读大师

老师是专业的研究者，不仅具有渊博的知识，还有原创性、开创性的学术成就，是知识和品格完美结合的代表。因此，无论是在课上还是课下，都要积极和老师进行交流，坐在第一排的学生永远是老师最欣赏的，也是将来最有发展潜力的。通过与老师近距离交流，不仅能感受到老师的人格魅力，同时还能享受与其进行思想碰撞的乐趣。平时要积极参加大学组织的各种讲座、沙龙以及工作坊，不仅要努力扩大自己的知识视野，还应去从相关活动中获得一种新的思维方法。辅导员、专业教师、思政课教师都可以在大学中成为我们的朋友，亦师亦友的大学氛围能让你充分感受大师的魅力与风采。

### 二、读大学，要读图书馆

图书馆，是大学的精神宝库。在大学期间要多进图书馆，虽然现在随着手机的普及，很多学生都在读电子图书，但这种电子图书属于快餐式阅读，营养成分很少。每个学生应该在图书馆中静下心来进行阅读。经典哲学、古典名著、成功励志等类型的书籍，都是让人心灵净化、素养提升的好书。在大学期间要多读书，更要读透书，扩大自己的知识视野，提高自己的阅读能力。

例如，有位同学阅读金庸老先生的“飞雪连天射白鹿，笑书神侠倚碧鸳”，他不仅阅读，还进行了研究，还和同学在寝室中卧谈高见。后来在求职过程中遇到一个也是金庸迷的公司老总，这位同学便直接被录用，他后来还在工作中经常和老总交流读书感想。

腹有诗书气自华，虽然自己在读书的过程中不知道会有什么用，但若若干年后就会发现这本书的用处发挥出来了。读书没有目的，阅读过程本身就是一种思辨的享受。



### 三、读大学，要读同学

社会上两大感情最为牢固：一是同学情，二是战友情。大学，是成长的关键时期，也是人脉形成的初期。小学年龄小，不



知道珍惜同学，高中学习忙，没有时间珍惜。只有到了大学，随着寝室的卧谈，班级的活动，校园的文化，自己不断地融入同学当中去，策划活动、撰写总结、布置场地……为准备一次晚会而一起洒过汗水，为成功举办一次比赛而一起流过泪水。这种感情在日积月累中变得牢固而坚不可摧，也成为走向职场后少数可以掏心掏肺的人间真情。



## 职场宝典 清华校长送给毕业生的五句话

### 一、方向比努力重要

现在是讲究绩效的时代，公司企业、政府部门，需要的是有能力且能与企业方向共同一致的人，而不是一味努力但却南辕北辙的人。自己适合哪些行业，哪些职业，有很多东西不是先天决定的，只有充分地发掘自己的潜力，一个人才能找到自己的方向，才能出人头地。现在很多企业，他们相信通过培训和教育可以让火鸡学会爬树，最终的结果可想而知。方向不对，再努力、再辛苦，你也很难成为你想成为的那种人。

### 二、能力比知识重要

知识在一个人的构架里只是表象的东西，有些人可以在答卷上回答如何管理企业、如何解决棘手的问题、如何当好市长等，但是在现实面前，他们却显得毫无头绪、不知所措，他们总是在问为什么会是这种情况，应该是哪种情况等。他们的知识只是知识，而不能演化为能力，更不能通过能力来发掘他们的潜力。现在很多企业都在研究能力模型，从能力的角度来观察应聘者能否胜任岗位。当然，高能力不能和高绩效直接挂钩，能力的发挥也是在一定的机制、环境、工作内容与职责之内的，没有这些平台和环境，再高的能力也只能被尘封。

### 三、健康比成绩重要

成绩只能代表过去，这是很多人已经认同的一句话。对于毕业后走上工作岗位的毕业生，学生阶段的成绩将成为永久的奖状贴在墙上，进入一个工作单位，就预示着新的竞赛，新的起跑线。没有健康的身心，如何应对变幻莫测的市场环境和人生变革，如何应对工作压力和个人成就欲的矛盾？而且在现代社会，健康的心理越来越被重视，处理复杂的人际关系、承受挫折与痛苦、缓解压力与抑郁，这些都将成为工薪族乃至学生们常常面对的问题。因而，即将进入职场的我们要多注意一下身体和心理的健康投资。

### 四、生活比文凭重要

曾经有一个故事，说有个记者问放羊的小孩：“为什么放羊？”小孩答：“为了挣钱。”记者又问：“挣钱干啥？”小孩答：“盖房子。”记者接着问：“盖房子干啥？”小孩答：“娶媳妇。”记者再问：“娶媳妇干啥？”小孩答：“生孩子。”记者最后问：“生孩子干啥？”小孩答：“放羊！”

记得去年在人大听一个教授讲管理学基础课，他说：“你们虽然都是研究生，但很多人本质上还是农民！”大家惊愕，窃窃私语。他说：“你们为什么读研究生，很多人是不是想找个好工作？找好工作为了什么？为了找个好老婆，吃喝住行都不错，然后生孩子，为了孩子的前途更光明，这些不就是农民的朴素想法吗？哪个农民父母不希望自己的子女比自己更好？你们很多人是不是农民思想？什么时候，你能突破这种思维模式，你就超脱了。”当这个社会看重文凭的时候，假文凭就成为一种产业，即使是很有能力的人，也不得不弄个文凭，给自己脸上贴点金。比起生活，文凭还重要吗？很多人找女朋友或者男朋友，把学历当作指标之一，既希望对方能够给他/她伴侣的温暖与浪漫，又希望他/她知识丰富、学

历相当或更高，在事业上能蒸蒸日上；我想说，你找的是伴侣，不是合作伙伴，更不是同事，生活就是生活，这个人适合你，即使你是博士，他/她斗大字不识一个，那也无所谓，适合就会和谐融洽，人比文凭更重要。很多成功的人在回头的时候都说自己太关注工作和事业了，最遗憾的是没有好好陪陪父母、爱人、孩子，往往还伤心落泪，何必呢！早意识到这些，多给生活一些空间和时间就可以了。我们没有必要活得那么累。”

### 五、情商比智商重要

这个就很有意思了，大家忽然一下子对情商重视了起来，因为在新的世纪，情商将成为成功领导中最重要的因素之一。比如在许多员工和自己的亲人因恐怖袭击丧生的时刻，某公司 CEO Mark Loehr 让自己镇定下来，把遭受痛苦的员工们召集到一起，说：“我们今天不用上班，就在这里一起缅怀我们的亲人，并一一慰问他们和亲属。”在那一个充满阴云的星期，他用自己的实际行动帮助了自己和他的员工，让他们承受了悲痛，并把悲痛转化为努力工作的热情，在许多企业经营亏损的情况下，他们公司的营业额却成倍上涨，这就是用情商领导员工的力量，是融合了自我情绪控制、高度忍耐、高度人际责任感的艺术。曾经有个记者刁难一位企业家：“听说您大学时某门课重考了很多次还没有通过。”这位企业家平静地回答：“我羡慕聪明的人，那些聪明的人可以成为科学家、工程师、律师等，而我们这些愚笨的可怜虫只能管理他们。”不一定智商高才可以获得成功的机会，如果你情商高，懂得如何去发掘自己身边的资源，甚至利用有限的资源拓展新的天地，滚雪球似地积累自己的资源，那你也将走向成功。

在世界上出人头地的人，都能够主动寻找他们要的时势，若找不到，他们就自己创造出来。

成  
功  
经  
验

大学是人一生中最为关键的阶段，从入学第一天起，就应对大学有一个正确的认识和规划。每一个刚进入校园的人都应该掌握七项学习：学习自修之道、基础知识、实践贯通、兴趣培养、积极主动、掌控时间、为人处世。只要做到了这七点，你就能成为一个有潜力、有思想、有价值、有前途的毕业生。

——李开复



### 趣味测试 测试你从事什么职业最能赚钱？



你到底从事什么行业最好呢？以下的4种花，你最喜欢哪一种？

A. 木棉

B. 玫瑰

C. 郁金香

D. 香水百合

## 【测试结果】

A. 你选择木棉花，说明你很爽快。如果你具备文学艺术天分的话，写作对你来说会是个挣大钱的行当。

B. 你是个浪漫、任性而无拘无束的人。你的挣钱机会不是从事体力劳动。

C. 你能做到从头到尾、一丝不苟地工作的话，就有发财的希望了。

D. 你是一个生活态度非常严谨的人。劝你一定要选个高难度、有技术含量的好职业，因为你是个标准的“百万富翁”坯子。

## 第二节 规划你的生涯——赢在起点



### 哲理故事

#### 选择生活

有三个人要被关进监狱3年，监狱长答应满足他们每人一个要求：美国人爱抽雪茄，要了三箱雪茄；法国人最浪漫，要一个美丽的女子相伴；而犹太人说，他要一部与外界沟通的电话。3年后，第一个冲出来的是美国人，嘴里鼻孔里塞满了雪茄，大喊：“给我火，给我火！”原来他忘了要火。接着出来的是法国人，已经孩子成群。最后出来的是犹太人，他紧紧握住监狱长的手说：“这3年来我每天与外界联系，我的生意不但没有停顿，反而增长了200%，为表感谢，我送你一辆劳斯莱斯！”

启示

什么样的选择决定什么样的生活，今天的生活是由三年前我们的选择决定的，而今天我们的抉择将决定我们三年后的生活。我们要选择接触最新的信息，了解最新的趋势，从而更好地创造自己的将来。

人生是一段丰富多彩的历程：

5岁的你，也许睁大好奇的眼睛向大人们问这问那；

10岁的你，也许幻想着长大以后干什么工作；

20岁的你，也许会为校园外的纷繁复杂而迷茫；

30岁的你，也许正忙于奔波在家庭与职场之间；

40岁的你，也许正苦苦思索自己到底在为什么而拼搏……

人在不同的阶段，有不同的需求，有不同的愿景。在满足需求，达成愿望，实现人生价值的过程中，职业生涯规划是你生命中最重要的组成部分。

### 案例 1

#### 世界传奇——比尔·拉福策划人生

拉福公司的创始人比尔·拉福的成功经验就是一个良好职业生涯设计及执行的范本。在中学毕业之际，比尔·拉福就立志经商，开创了自己的公司。他的父亲是洛克菲勒集团的一名高级职员，在商界工作了许多年，对商海中的事务了如指掌，深谙其中奥妙。他发

现比尔·拉福具有商业天赋，机敏果断，敢于创新，但却未经历过磨难，没有经验。在这种情况下经商肯定会受挫折。于是，拉福父子进行了一次长谈，共同制订了职业生涯发展的计划。

比尔·拉福大学并没有选择与商业有关的贸易专业，而是选择了工科中最基础、最普通的专业——机械制造专业。他的父亲认为，要想做一个好的商人，光有商业管理知识是绝对不够的，必须具备一定的专业知识。而在大型商业贸易中，工业商品占多数，如果不了解产品的性能、生产制造情况，很难保证或者控制生产和销售的过程。与此同时，工科学院不但能够培养知识技能，还能帮助拉福建立一套严谨求实的思维方式，训练推理分析能力以及脚踏实地的工作态度，这些素质都是一个成功商人所应该具备的条件。比尔·拉福就这样在麻省理工学院度过了4年。在这4年中，他在本专业外，还广泛接触了化工、建筑、电子等方面的基本知识。这些知识在他后来的商业活动中都发挥了不可忽略的作用。

大学毕业后，比尔·拉福考入芝加哥大学，开始攻读经济学的硕士学位。因为他深知现代商业无论在程序、规则、内容等方面都相当复杂，都有一套规律与特征，这需要专门的了解，而不能等到涉足商界后再谈。如果不了解经济规律，不学习经济学的常识，就无法进行商业活动，更无从谈商业盈利。在这3年中，他系统地学习了经济学的基本知识，搞清了影响商业活动的众多因素，并认真学习了相关法律知识、管理知识和财务知识。这样，他在知识上完全具备了经商的素质。

拿到硕士学位后，比尔·拉福以为自己可以在商界大展身手时，出乎意料的是，他的父亲让他到政府部门工作。对此，他父亲的解释是，经商最重要的是与人交往的能力。在政府部门工作，一方面可以锻炼这方面的能力，另一方面，还可以拓宽交往范围，为以后的商业运作打下基础。于是，带着这个任务，比尔·拉福在政府做了5年的公务员。在这5年中，他仔细观察，细心揣摩，在环境的影响和自我锻炼下，结识了各界人士，建立起广阔的关系网络。这个网络后来为他提供了丰富的信息、大量的便利条件，成就了他的事业。

结束了5年的政府工作，比尔·拉福又在父亲的引荐下到通用公司工作。在通用公司，他的目的就是熟悉商务活动，学习如何进行业务来往。两年后，他认为自己已经掌握了经商的技巧并熟悉了所有环节，于是立刻从通用辞职，创办拉福商贸公司。自此以后，比尔·拉福终于开始了他渴望已久的商业生涯，正式实施自己多年前的计划。由于他具备充分的商业头脑、人际关系、生产经验，拉福公司飞速发展。在成立的20年后，也就是当拉福还是中年时，公司的资产已由最初的20万美金发展到2亿美金，成为经济史上的传奇。

当比尔·拉福成为世界传奇时，对采访他的记者说，他之所以有今天，应该感谢他的父亲为他制订了一个完美的职业生涯规划，这个方案最终使他功成名就。

#### 点 评 分 析

通过比尔拉福的发展史可以看出，他的职业生涯规划目标明确，脉络清晰，步骤合理，充分考虑了个人兴趣及能力，确立了目标的可行性，并着重突出职业技能的培养。在这个计划的指导下，通过自己的不懈努力，他终于走到了成功的彼岸。

亲爱的同学们，也许他的这套职业生涯方案并不完全适合你，但是却给我们带来一个

重要的启示：人生是可以设计的！只要你有信心、恒心加上科学的规划和设计，案例的主角也许就是明天的你。

## 案例 2

## “职场跳蚤”的困惑

“职场跳蚤”是人们针对职场一些人的发明出来的一个名词，很好地表现了这类人的通病。“职场跳蚤”就是指在求职的时候没给自己定好位，在很短的时间内不断地更换工作的人，所以人们给这类人取了这个形象的外号。

做技术员不自由，做管理太清闲，做销售太辛苦……小李大学毕业 3 年换了 4 个工作，现在，小李又跳槽了，可是在人才市场逛了一天，他却不知道自己该去哪里了。

2011 年，小明毕业于一所辽宁高校的机械专业。校园招聘时，他顺利地被辽宁一家企业看中，每月底薪 1500 元，加上加班工资，每月收入也有 2000 多元。这对于一个刚刚毕业的学生来说，还是不错的。可是整天和图纸打交道，还要经常加班，小李觉得太不自由了……

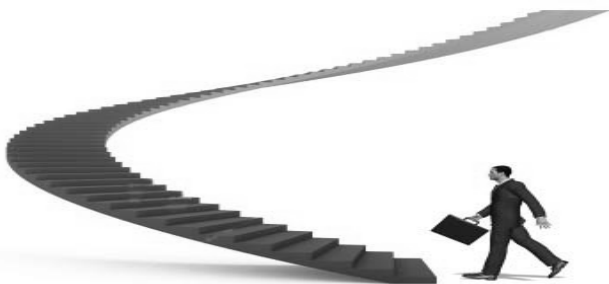
一天，他的一个师哥打电话说，他所在的那家公司最近一直在招聘物业主管，待遇条件都不错。经不起师哥的劝说，小明谢绝了辽宁老板的盛情挽留，来到了南京一家房地产公司上班了。不到半年，小明发现所谓物业主管就是管理几名保安和保洁员，他觉得简直是在浪费自己的青春。

2012 年，春节回家，姐夫回家探亲，谈起工作时，小明唉声叹气。姐夫听了之后说：“年轻人干那些工作有什么意思？压该出去闯一闯，搞销售才是锻炼自己、提高自己的最好途径，干脆和我一起跑销售好了。”于是小明跳槽到一家医药公司做销售。刚开始他感觉销售挺好，可是三个月下来，没日没夜地跑，吃尽了白眼和苦头，最后算账时发现连自己吃饭、交通、打电话的费用都很难保证。小明不顾姐夫的反对，又来到了人才市场。就这样，小明和不少的同伴一样，3 年换了 4 个单位，成了职业“跳蚤专家”。

### 点评分析

很明显，小明成为职业“跳蚤专家”的主要原因在于他职业定位的缺失。做好职业定位必须认真地进行职业生涯规划，即要把个人发展与企业发展相结合，对决定个人职业生涯的个人因素、企业因素和社会因素等进行分析，制订自己在职业发展上的战略设想与计划安排。

上述案例告诉我们，当人们的行动有了明确目标，并能把自己的行动与目标不断地加以对照，进而清晰地知道自己的行进速度和与目标之间的距离，人们行动的动机就会得到强化和激励，就会朝着前面的目标全力以赴。而且，由于把大目标分解为很多个容易达到的小目标，每前进一步，就实现了一个小目标，从而体验到成功的满足和喜悦，这种自豪与自我肯定的感觉，将刺激我们充分发挥自己的潜能去达成下一个目标。



## 案例 3

## 看张艺谋是如何成功的

1978年5月，北京电影学院西安考区，几位摄影系老师接待了沉默寡言的张艺谋，这个陕西咸阳县棉八厂28岁的工人曾为买相机卖过血，专业好，但超龄5岁。后来因文化部长的一纸批示，张艺谋被北影破格录取，命运也随之改变。三十几年过去了，那个曾经很“土”的工人，现在已是世界知名的大导演了，张艺谋是如何取得今天的成功的呢？让我们来看一看他的事业发展历程。

张艺谋的职业规划的特点是“四步走”：定位、积累（摄影）——学习、坚持（导演）——否定（文艺片）、准备——发展、进步（商业片），具体情况是：

### 1. 职业规划准备期——定位、积累

特殊的历史环境，使得年轻时的张艺谋未能上高中就插队当了农民，很多人像他一样没有选择，但能像他一样坚持自己梦想的却不多。终于，在1978年，张艺谋以28岁的“高龄”去学习自己心爱的技术——摄影，为自己未来的转型进行积累。

### 2. 职业规划转型期——学习、坚持

重新进入课堂学习后，张艺谋老老实实地做起了摄影，虽然他的志向是导演，但他显然十分清楚自己要做什么。这个时候的他仍在学习，不是在课堂上，而是在实践中学习。当时，他拍摄的很多片子都是与当时已经很有名气的陈凯歌导演合作的，陈凯歌导演也可以算他半个师傅。他做摄影获奖的那部《黄土地》就是陈凯歌导演的。

进入某个不太熟悉的领域，谁都会有些不适应。因此进入一个陌生的领域，首先，找个好师傅是必要的。师傅不仅能够教授业务知识，还可以让你看清新行业的“门槛”。再次，就是寻找“好榜样”。转型后你该怎么发展、怎么进步，最初可能有些摸不着头脑。你可以确立一个“榜样”，分析他的成功轨迹，把每一个标准予以细分，做一个长期规划与短期规划。而有些人没有这样的规划，却只喜欢靠自己瞎摸索，结果绕了个很大的圈子才走上正确的路上。

### 3. 职业规划冲刺期——否定、准备

在《黄土地》获奖后，张艺谋有两个选择——继续作为一个已经很成功的摄影师或者转型开始做导演。然而，意料之外，他却做了另外的选择——做一名演员！并且获得了巨大的成功。不过也可以说，这实在是最明智的选择。要做导演，特别是要想成为较有建树的导演的话，当然最好亲身体会过做演员的感受，才能在拍片的时候和演员们契合。也许，这也是张导拍片每每能获得成功的一个缘由吧。

### 4. 职业规划发展期——发展、进步

《红高粱》成功以后，张艺谋拍了一段时间文艺片，人们都熟悉了他的名字。后来，张艺谋敏锐地捕捉到了商业片的市场价值，他便转向了商业大片，开始了自己的大片之旅，并一直延续到现在。一部部片子的红火，证明张艺谋是一个全能导演，更是中国电影界的一面旗帜。

## 点评分析

一个很好的职业规划通常包括了一份好的职业战略。张艺谋拍了多年的艺术片，并且获得了成功，但他并没有就此将自己定位为一个文艺片的导演，而是果断地转向了商业片。反观部分职场人士，不懂得变通之道，没有长远的计划，只敢做熟悉的，不敢迈向新领域，这其实是你职业生涯上的一种障碍。





## 大学之道

### 一、大一——适应探索期

大一这一年，要学会角色转变，从高中生转变为大学生；了解大学的各项规章制度以及校园文化活动，了解自己的兴趣、性格和职业倾向，为确定职业目标奠定基础；学好公共基础课程，及时调整自己的心态。

从高中到大学，是人生第一个重要的成长阶段。满怀憧憬走进大学，带着寒窗多年对大学所有的期望与幻想。但是到了大学才发现，大学原来跟自己想象的不一样，依旧是繁重的学习任务，还需要面临更多的问题。新的环境、新的生活方式，要学会与人交往，要学会如何支配自己的时间，要学会如何独立管理自己的财务，要学会自我管理，要学会独自面对出现的问题。

大一是大学四年的重要基础，有句话说“建在沙滩上的宫殿，再豪华也要倒”。大一是未来就业的基础，是职业发展的基础，所以，如果希望以后的宫殿不倒塌，就要打好这个基础。

对大一的学生来讲，“调节自己，适应环境”是学习和生活的主旋律。这个调节和适应包括对学习、对生活环境、对自我管理、对人际关系的适应等。

在学习上，大学的学习不同于高中的学习。大学的学习难度更大，更讲求理解、思考、创新。这就要求大学生要摆脱高中时代以课堂听课、知识学习为主的学习模式，改变为以自学为主、以课堂听课和课下实践为辅的学习模式。尽快适应新的学习方式，掌握大学学习的特点和规律，培养良好的学习习惯，有意识去了解自己的专业、分析所学专业等内容是大一学习规划的重要内容；此时，一定要树立目标构建起一个合理的知识结构，锻炼出较强的专业实践能力的目标。

在生活环境的适应上，大学生从对父母的依赖变成完全的独立，从衣来伸手饭来张口变成自己打理生活、管理财务，这是一个重要的培养适应能力的阶段。大一学生要重视生活自理能力的培养，在思想上重视，在情绪上接受，在行动上坚持，养成良好的生活习惯，这对顺利度过大学生活，对将来的职业发展，甚至对一生的幸福都是非常重要的。

## 二、大二——学习提高期

大二这一年，角色顺利转换完成，对大学生活已经基本适应。经过一年的大学生活之后，对自己有了一个客观的了解。结合自我和环境的情况，根据社会对未来职业发展的要求，确定自己未来的职业发展方向，围绕未来职业发展方向积极参加各种校园文化活动，不断提高自己能力。

在专业学习上，大二的学生已经开始接触专业课，开始逐渐了解专业到底是什么。大二的专业学习要更加注重实践性，注重宽泛的基础与某些实践的深入相结合。关注专业相关技术前沿、行业发展，了解行业内的企业、职位等。这时候可以采取多种途径尽量了解专业情况，了解学了这个专业后可以有怎样的职业发展。至于方式，可以向高年级师兄师姐了解专业学习方法、向辅导员了解毕业生就业情况、向老师了解专业发展前景等。

在自我管理上，需要保持积极的心态和行动，保持良好的自控能力。不断地思考自己希望从大学获得的是什么，为了获得自己想要的应该如何去争取资源，如何实践。只有在实践中才会逐渐获得想获得的信息、开阔视野、整理清楚思路。暑期兼职、实习及一些志愿者活动都是非常好的获得信息的渠道。

在这个时期，同学间开始分化，有一定数量的大学生在大二甚至更早就有了一个清晰的前途规划，开始为出国而背单词，为考研而苦练高数，为了锻炼工作能力而活跃于各种学生组织，参与各种实习。但是也有很多同学迷失方向，随波逐流或自甘堕落，最终无所收获地度过大学，遗憾终身。

## 三、大三——发展提升期

大三这一年，进入到大学生涯关键期，重点是要确立未来职业目标，完善提高各项实践能力，提升自我职业素养。同学们可以通过生涯人物访谈、社会实践、企业参观等方式了解职业，从行业、专业出发，寻找与之对应的职业。根据职业岗位要求考取相关职业证书。

在学习方面，已经完全进入了专业课的学习，对专业也有了较为全面的认知。职业目标跟专业相一致的同学，要进一步找到兴趣点，在宽广的专业基础上深挖某个感兴趣的方向，结合各种科技竞赛、大作业等将知识应用于科技实践。同时，进一步加深对专业的认识，咨询授课老师本领域的发展情况、技术的应用情况；咨询该领域的职场人士，该行业的招聘对毕业生的专业要求如何；反思一下自己，分析一下每门专业课相关的书读了多少，专业能力如何，找出其中的差距并做出行动计划进行弥补。

职业目标跟专业不是特别符合的学生，要考虑的是职业目标跟专业是否有结合点，自己的职业目标是否可行，通过什么样的方法补充职业目标所需要的知识，当然前提是先学好自己专业。

在自我管理上，大三面临一些选择，包括路线上的选择：考研、出国留学、就业；就业去向上的选择：就业行业、就业企业、就业职位。经过三年的探索和实践，大三的学生应该掌握了足够的能力面对这些选择，即便是对未来还没有很清晰，也有足够的能力和行动力去继续探索、实践。

在人脉关系的拓展上，要根据自己的方向去拓展自己的人脉关系，在自己有意向的行业、领域结识职场人士，研究你心仪的公司及它的工作环境和企业文化，确定自己最适合的职位。继续寻找并且从事那些能使你获得有用经验的实习及兼职工作，开始为自己

铺设走出校门的路。如果你的职业规划需要一个更高的学术背景,则要为读研做准备。

#### 四、大四——实践应用期

对于很多大四学生来说,大四的关键词就是实习和就业。因为毕业之后要进入职场,此时就要开始了解职场,看看工作之后都是什么样的,都需要具备什么素质。求职,就是大四毕业生要明确求职目标,此时可根据大学三年的知识和能力积累,自身发展及其行业、职业和个人倾向性确定个人的求职单位,加强求职技巧训练、求职礼仪、简历撰写、就业政策等方面的学习培训,了解职场必备技能,然后开始进行求职应聘。

在这个实践期要学会为新的生存规则做准备,尤其是对求职的同学来讲,更是如此。在求职面试的过程中,会一再挑战自己的自我认知和自信,认识自己满意的工作和自己能找到的工作之间有巨大的差距。企业选人的标准与学校对学生的评判标准不一样,挫败、茫然、失落,曾一帆风顺的天之骄子,在大四毕业时很有可能会遭遇前所未有的打击。

大学你应该确保收获

- 1、母校的文凭
- 2、实用的技能
- 3、独立的人格
- 4、同学的友情

这是你走向成功的四拼图



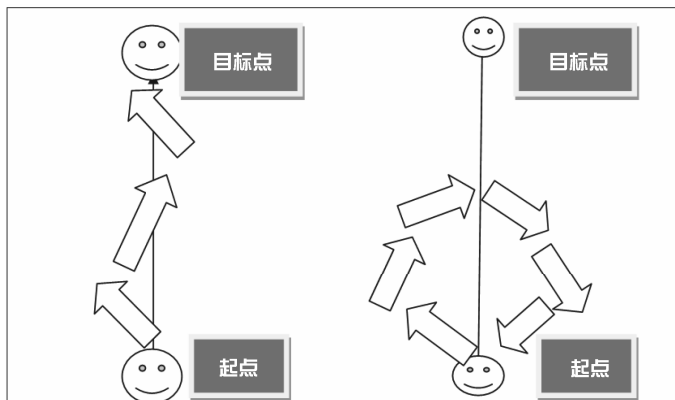
### 职场宝典

#### 一、在行动前合理规划设定目标

IBM 公司的创始人托马斯·约翰·沃森说过:“有两种人永远无法超越别人,一种是只做别人交代的工作,另一种人是做不好别人交代的工作。”总之,他们会成为第一个被裁员的人,或是在同一个单调而卑微的工作岗位上耗费终生的精力。

有目标未必成功,但没有目标的人一定不能成功。在职场中那些成功人士不是成功了才设定目标,而是设定了目标才获得了成功。

大学只是另一场旅途的起点  
先要为自己找一个目标



## 二、专注目标才能成为专业人才

一个人只有专注于自己的目标，他才会成为某一行业的专业人才。你也许会注意到，针尖虽然细不可见，剃刀的刀刃虽然薄如纸片，然而它们在实际应用中起着决定性的作用。如果没有针尖或刀刃，那么针或刀将无法发挥作用。在生活中能够克服艰难险阻，最后事业顺利达到巅峰的人，也必是那些在某一领域学有所专，研有所精，因而有着刀刃般锋利和锋芒的人。

有句谚语叫“滚石不生苔”，是指不在一个地方稳定下来而一直四处打转的话，就不会得到现实的收获。这里的“苔”指的是经验、资产、技巧、信用等。

一个人离开原来的工作转而从事新的工作，他的损失是相当大的，如多年来积累的经历、职位、经验和人际关系网络等可能一时会变得全无用处。另外，人都是有行为定性和心理惰性的，频繁地跳槽，不断地更换目标，会使自己的锐气逐渐消磨，使很多人缺乏面对挑战的勇气和决心。

## 三、两个以上目标等于没有目标

一个人，假如想实现自己的人生价值，在其职业生涯规划过程中会根据自身的发展与环境确定一个目标。如果把精力分散到许多事情上，这样的人是不会成功的。要知道，没有任何一个获得成功的人不是把他所有精力都集中于一个特定的事情上的。

最著名的成功商人都是那些能够迅速而果断地做决定之人，他们在职业规划过程中，围绕主要目标开展工作。

雷格莱专心于生产及制造一包 5 美分的口香糖，结果使他赚进数以百万计的利润。爱迪生专注于调和自然法则的工作，并努力创造出比其他人更多、更有用的发明。

林肯致力于解放黑人奴隶，并因此成为美国最伟大的总统之一。

吉列致力于生产安全刮须刀片，使全世界的人都能把脸刮得“干干净净”，也是自己成为一名百万富翁。

如果确定的目标被证明是正确的，那就应该像卫星导航船一样，坚定不移地为目标而奋斗。风平浪静时，卫星导航船将一直朝着它要到达的港口航行；风起云涌时，卫星导航船即使在狂风暴雨中也会坚持着它的航线。卫星导航船在海中航行时永远只会看到一样东西，那就是它所要到达的港口。

### 成功经验

在这个世界上有这样一个现象，那就是“没有目标的人在为有目标的人达成目标”。因为没有目标的人就好像没有罗盘的船只，不知道前进的方向；有明确、具体目标的人就好像有罗盘的船只一样，有明确的方向。在茫茫大海上，没有方向的船只只能跟随着有方向的船只走。

在工作和生活中，我们之所以做事会中途放弃，往往不是因为有很大困难，而是感觉距离成功的目标太遥远。我们不是因为失败而放弃，而是因为目标的模糊与迷茫导致倦怠而失败。如果我们掌握了分解目标的技巧和方法，一步一个台阶地向前走，成功就在我们眼前。

有目标未必能成功，但没有目标的人一定不能成功。成功就是目标的达成，其他都是

这句话的注解。现实中那些顶尖的成功人士不是成功了才设定目标，而是设定了目标才成功了。



## 趣味测试 从坐车习惯看职业生涯发展



在日常生活中，很多行为习惯都蕴含着我们的价值取向。我们来做个假设，如果坐火车出差，火车上没有座位号，不需要对号入座，那么，你会选择何种位置坐呢？

- A．靠窗口的位置
- B．靠过道的位置
- C．靠门的位置
- D．中间的位置

### 【测试结果】

A．个性独立，注重个人空间，喜欢有一定的时间和空间独处；内心有着较强的表现欲，只不过这种欲望并不一定表现出来；有时候做事有些冲动，热情来了会先行动后思考。

B．自我保护意识很强，做事比较谨慎小心；不愿意受到外界过多的约束，喜欢自由自在的感觉；对个人空间的要求比较高。

C．喜好自由，对自己的事业比较热衷，但不会只有事业而没有生活。这种类型的人，讲究生活品质，不会为金钱卖命。

D．喜欢顺其自然，希望过优哉游哉的日子，没有压力，没有伤害，只要平平安安，心灵宁静就好了。虽然说也有对新生事物的好奇心，但一旦感觉到对自己不利，往往就不会参与，在这一点上十分理智。

## 第二章 大学生职业素质培养

### 第一节 自我认知——发现你的优势

#### 哲理故事

##### 鹅卵石和钻石

一颗钻石遗失在路边，被一个商人捡到了，商人带到京城献给国王，国王满心欢喜地把钻石当成饰品镶嵌在王冠上，钻石每天在王冠上闪闪发光，享受着天下人的赞赏。一颗鹅卵石得知后心有不甘，它央求一个路过的农夫道：“亲爱的老乡，请你把我带到京城去吧！钻石是我的骨肉兄弟，听说它在那里备受宠爱，我又何苦在这里同雨雪泥泞为伴呢？带我去吧，我不会给你丢脸的，我会让所有人对我刮目相看的。”农夫禁不住鹅卵石的苦苦哀求，就把它扔到大车上，带进了京城。原来农夫是应召到京城修马路的，他赶车把砂石拉到了繁华的街道上，修补那坑坑洼洼的马路，躺在车上的鹅卵石被一并卸下来铺路了。

#### 启示

一颗镶王冠，一颗铺路面；颗颗都有用，人生无贵贱。

自我认知是对自己的洞察和理解，如果一个人不能正确地认识自我，看不到自己的优点，觉得处处不如别人，就会产生自卑，丧失信心，做事畏缩不前……相反，如果一个人过高地估计自己，也会骄傲自大、盲目乐观，导致工作的失误。因此，恰当地认识自我，实事求是地评价自己，是自我调节和人格完善的重要前提。

正确的自我认知对大学生职业生涯规划有着极其重要的作用。“知己知彼，百战不殆”中的“知己”正是自我认知的意思。如果大学生对自己没有很好的认知，无论是找工作，还是未来发展，都会碰到很大问题。



## 案例 1

## 我是一名大专生，我的优势在哪里

毕业那年，看着师兄师姐们一个个都找到了工作，回校后在请我们吃饭时指点职场江山，令我们艳羡不已，于是自己不停地投简历、笔试、面试。大家都习惯了早出晚归，也习惯了在出门之前互祝好运。至于结果，就像在大海捕鱼一样，有的人满载而归，有的人竹篮打水一场空。

我在应聘这家公司之前，已经去了 9 场招聘会，投了 21 份简历，获得了 11 个面试机会，3 次闯入最后一关，其中被 2 家公司“一笔勾销”，另外一家则迟迟没有回音。这就是我的“战绩”，自信心像熊市一样持续走低。

2013 年 1 月，我收到我就职的这家公司最后一轮面试的邀请。尽管做了大量的准备工作，但是走进这家公司的会议室之前和走出会议室之后的 48 小时，我对自己的未来依然觉得很渺茫。与我一道参加面试的不乏东北大学、辽宁大学等高校的研究生。

我的心一直忐忑难安，终于有人过来喊我进去面试。会议桌对面坐着一排人，但每个人在我的印象中都很模糊。总经理仔细看了我的简历，提了几个简单的问题，我都很镇定地回答了。最后，他投来不屑的眼神，问我：“每年来应聘我们公司职位的不乏本科生、研究生，相对而言，你就是一名专科生，与他们相比，你有什么优势？”

是啊，我的优势在哪里？我一时竟然答不上来，足足有 20 秒的停顿，那一刻，时间好像凝固了。三年前我就在思考这个问题，为了解答这个问题我花了三年的时间。

三年前，当我接到就读的这所专科学校的录取通知书时的沉重心情，至今仍难以忘记。对大学天堂般的憧憬一下子跌到地狱，尤其看到昔日同窗纷纷走进了本科院校，心绪更是无限惆怅。相对本科院校学生而言，我缺乏某些优势，但是劣势也可能变成竞争优势，前提是我必须“知劣而后勇”。

如何在激烈的竞争中脱颖而出呢？过去三年里我一直在努力完善、加强自己各方面的能力，我常常问自己是谁，要成为什么样的人，自己能做些什么？我从大一开始就已经在规划自己的学习和工作生涯，努力让自己成为素质全面、复合型的人才。每个学期我都在制订详细的学习计划，除了学好专业课之外，我坚持每周读一本书，而且每本书我都做读书记录。三年积累下来竟然阅读了 300 多本书，内容涉及经济、管理、文史、哲学、科技、艺术等。虽然读得不精，但也丰富自己在多个领域的见识。大学期间不断地锻炼自己的能力，组织各种社团大型活动，大学阶段的兼职和实习经历，使我积累了一定的工作经验。对企业运作也有了一定的了解，同时培养了细心、负责、严谨的工作态度……

但是，这些，我都没在面试中表达出来，我的脑海中始终浮现着总经理那不屑的眼神，我知道我自己完了，一直以来自我叮咛了 N 遍的“镇定、自信”的定律今天终于失守了。慌乱中我组织了一些语言草草收场，但却不知道自己在说些什么。

从会议室出来之后我觉得自己再也不可能踏入这家公司了。

中午，我在公司附近的一家面馆就餐，叫了碗牛肉面。为了赶下午回学校的火车我匆匆吃完面即奔向火车站。走出面馆数百米远，我恍然想起自己刚才忘了买单，于是急忙走回面馆。当我把 10 块钱交给服务员的时候，她吓了一跳，以为碰到了傻子，她以为我无论如何是不会回来了，如果我不回来的话她就不得不为我支付这笔费用。钱不多，而且我也有足够的条件“逃离”现场，但我不会这么做。

我不知道，在餐厅的一个角落里，有个人一直在注视着我。两天之后，我收到公司签订协议书的通知。

上班之后，副总向我提起这件事，我才知道角落里的那个人是他，面试的时候他就坐在总经理旁边。虽然我面试的表现不佳，但是他认为：一个诚实、勤奋的人会走得更远。

上班之后，那家面馆是我光顾最频繁的餐厅，而每次都是照例，“再来一碗牛肉面”。

### 点评分析

这位大学毕业生应该算得上是一位比较懂得职业规划的人。从接到大学录取通知书那一刻起就思索“我的优势在哪儿”的问题，并在大学三年期间做了大量的准备工作，为让自己成为素质全面、复合型的人才而努力。但在面试中表现不佳，以前所有努力都显得苍白无力，最终败走麦城。不过，因补一碗牛肉面钱而成功应聘。

在某些人眼中，总认为这件事太戏剧化了。事实上这事看似偶然，实则必然。因为这位大学毕业生是一位诚实正直的人，无论干任何事情都无愧于天地，他在公司办公室的面试是失败的，但在生活中的考核是成功的。任何企业都非常看重员工的个人道德品质，更愿意留用人品好的员工，当“人品好”与“能力出众”两者选其一时，更倾向于选择人品好。最后，让我们都来体味该公司副总的話——“一个诚实、勤奋的人会走得更远”。

### 案例 2

### 给自己的“人格”施肥浇水

张军是名大三在校学生，他平时酷爱运动，喜欢出游，身体也特别棒。他平时进行负重锻炼，腿上都绑两个沙包行走，同学们都叫他“飞毛腿”。有一天，他去市郊一个景点登山游玩。在半山腰，遇到一对情侣求救。原来女孩子可能突发盲肠炎，可是该景点没有便捷通道下山，也没有缆车上下。这个女孩子因为疼痛已经走不了路了，男友背了一小段路也没了力气，救护车等在山下也上不来，真是急死人。张军见此情景，二话没说解下腿上的沙包，背起女孩子直往山下跑去。女孩的男友在后面都有点跟不上。

因为手术及时，张军救了那个女孩子一命。女孩子的家长特别感激，亲自去学校感谢。张军只收下了锦旗，不肯收一分钱，令女孩子的家人非常感动。

张军毕业时应聘了一家证券公司，谁也没有料到，他没有经过面试就直接被录取了。张军感到很诧异。后来才知道，该证券公司的领导就是被救女孩子的父亲，他在众多应聘者中看到张军的简历和照片，一下子想起这个古道热肠的小伙子，直接录取了他。他断定那样一个侠肝义胆、有超强的体力和意志力的小伙子，在工作中遇到困难也不会退缩，他是一定能胜任眼前的工作的。

### 点评分析

种瓜得瓜，种豆得豆。张军的机遇缘自他乐于助人的人格魅力。看似很平常的小事，却有因果循环在其中。因为张军的努力锻炼，他拥有了强健的体魄，否则，遇上这样的事，只能心有余而力不足，想救人也不一定能救得了。张军乐于助人，救了女孩子一命。而在当今社会，见死不救者不在少数。如果他没有救人之心，即使有再强健的体魄也等于零。

大学学习生活中不乏这样的同学，他们总是能够一呼百应，在各种场合应对自如。能



演讲、会唱歌，参加各项活动都非常优秀，他们似乎总有一种亲和力，也就是人格魅力，令其他人钦佩不已。

也有这样一些同学，在班级中极为普通，老师和同学甚至都叫不出他们的名字来，他们把自己藏在角落里，拒绝与同学交往或者亲密接触。



### 案例 3

### 让自己的“能力之花”绽放

小赵大学毕业的时候创办了一家广告公司。说实在话，在大家眼里，小赵真的没什么特长，是很普通的一个人。广告公司创办的时候，因为他在几个合伙人里面不擅长什么，于是就让他应付公司的各项杂事。

后来公司越做越大，小赵似乎还是没什么贡献，其他合伙人都是跑广告的跑广告，做策划的做策划。而他呢，只知道几个合伙的哥们谁家没煤气了，他打电话联系煤气公司送煤气；谁家有病人要看护脱不开身，他怕哥们影响工作去帮忙看护几天；谁晚上值班了，他去给谁买晚饭。碰上伙伴们中有闹脾气闹意见的，他就想办法让哥俩和好。细想想，他做的都算不上个事儿，可是，大家都非常服他。究其原因，就是因为他有管理能力，就好比唐僧一样，猪八戒要哄着干活，孙猴子要用紧箍咒吓着干活，沙僧只需要吩咐就可以。

唯一一次见小赵发火，是为了一单生意。连续加几天班之后，那个客户为了压价而故意吹毛求疵，小赵心疼哥们几个通宵达旦加班的辛苦，生气地说：“不做这单生意了，虽说顾客是上帝，可也要看值不值得被当成上帝。”那个客户竟然被他体恤伙伴的话镇住了。不打不相识，从此成了生意上的好伙伴。

#### 点评分析

可能在业务上，小赵不是一个好的策划者，也不是一个好的营销员。但他是一个好领导，一个好管理者。他可以最大限度地调动员工的积极性，解决员工的后顾之忧，让员工有劲往一处使。这样的企业怎么会不成功，跟着这样的领导怎么会不努力？至于这个领导个人是不是非常优秀并不重要，重要的是他善用己之长。

晚清第一重臣曾国藩的为人为官之道就是两个字——自省。对于他人的赞美要自省，思考自己所取得的成绩，是否如那些人说的那么了不得。对于他人的建议和批评也要自省，

思考自己的问题究竟出在哪。只有在曲折经历中不断自省，才能深刻地了解自己有哪方面的能力，适合做哪方面的工作。



## 大学之道

### 一、重视自己

大学生首先应当重视自己。因为重视自己，是一种爱护自己的表现，它能够使自己建立起充分的自信，帮助大学生形成不卑不亢的人格，从而在工作过程、学习过程中指引自己走正确的道路。如果自己都不重视自己，都不爱护自己，那么也不可能有正确的价值观。

对于我们每个人来说，自己究竟有几斤几两，心里都会有个大概的估计。所谓“胜不骄，败不馁”，就是给不能客观全面理性认识自己能力的人的一剂处事良方。对有的人来说，当他取得一定成绩，并因此受到别人的夸奖时，他会认为这次的成功只是偶然。当他遭遇失败，遭到别人的嘲讽时，他会去怀疑自己的能力。久而久之，在这种思想的支配下，很难对自身能力有理性、客观的认识。

例如，高考是绝大多数学生实现梦想和自身价值的途径。可偏偏有人要主动放弃高考。风靡全国的超级女声节目，让亿万人从电视屏幕中认识了黄雅莉这个爱唱歌的中学生姑娘。超级女声舞台上的成功，让黄雅莉做出了一个足以让家人震惊的决定——她要放弃高考，专心唱歌。据黄雅莉的家人和老师同学说，黄雅莉的学习成绩还是非常优秀的，报考中央音乐学院不说是十拿九稳，最起码有着较大的希望。但是黄雅莉认为鱼和熊掌是不可兼得的。现在自己的事业一帆风顺，无需非得通过高考之路成就自己的梦想。

如今黄雅莉的歌唱事业开展得很顺利，证明了自己当初的决定并没有什么错。

黄雅莉的情况只是一个个案，绝大多数学生还是要通过高考的考验，来达到自身价值的实现的。黄雅莉应该归为特殊性人才的范围，



高考适用于普通人，但并不一定适用于特殊人才。

当时有许多人都对黄雅莉放弃高考的做法产生过质疑，即便她的父母也不支持她放弃高考。但是后来她用事实证明，自己完全有能力不必通过高考，就能实现自身的最大价值。

## 二、正确理解成功

大学生想要形成正确的价值观，就先要正确定义成功。有些人认为发大财是成功，有些人认为当大官是成功，这些都是由于没有正确理解成功所导致的价值观认知错误。大学生应当始终保持积极心态，拥有强烈进取心和正确理想是获得成功的前提条件。

例如，小李，25岁，某职业学院专科大学毕业生，现从事职位——北京希尔顿酒店业务经理。小李是一位积极乐观的男孩。他出生于一个普通的家庭，父母都是农民。但他养成了乐观积极的心态。他深刻地明白自己的价值，也认真对待自己。2010年大学毕业，他以流利的英语口语成功应聘北京希尔顿酒店的储备经理职位。在开始的几个月中，他在不同的岗位上轮岗，做着普通服务员、保洁员的工作。在这几个月中，凭着乐观、积极的心态，在同时进入酒店的几位应聘者中脱颖而出，被酒店总经理选为助理。2011年，小李以出色的工作表现竞聘上酒店业务经理这一职位。成功的定位，积极乐观的心态，以及强烈的进取心使得小李深深认识并实现了自己的价值。

积极地学习，不懈地学习，会不断给你的职业生涯带来新鲜感和智慧的火花。身边的同事身上的优点，正是能够弥补你自身不足的养分。在学习他们长处过程中，不断地完善自己，你会由衷地爱上你自己。

马斯洛的需要层次学说指出：“人有一系列复杂的需要，按其优先次序可以排成梯式的层次。一般来说，只有在较低层次的需求得到满足之后，较高层次的需求才会有足够的活力驱动行为。”这就告诉当代大学生一个简单的常识：你的人生、你的职业生涯的实现在你的某种需求中，在你的具体选择中。作为新时代的大学生，选择一种符合自己兴趣、爱好的价值观，并认真去实践它，坚守它，你的职业生涯才会多姿多彩。

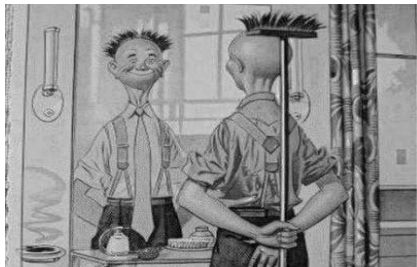


## 职场宝典

### 一、时刻自省，及时发现优点和缺点

我们每个人身上都有优势，只是很多时候我们自己没有发现罢了。我们要在学习、生活、工作过程中定期地进行总结自省。每天挑选出自己最喜欢做的10件事，思考自己喜欢做这些事情的原因，找出做这些事情比他人做得好的“优势”，同时思考你的优势能否最大化，也就是说，你自己的优势别人没有。做这件事的前途是否是你想要的？如果做得好，能否实现你的人生价值？

我们认识到了自己的优势后，还要把自己的优势与自己的职业生涯目标联系起来，让其发挥作用，否则你的优势就会白白浪费，毫无价值。伟大的人之所以伟大，是因为他发现了自己的优势并使优势在匹配的环境里得到了发挥；平庸的人之所以平庸，则是因为他一直没有认识到自己的优势或者优势没有在适宜的环境下得到发挥。



## 二、不断学习，每天进步一点点

在风云变幻的职场中，善于学习，不断创新，充满活力的新人或者经验丰富的业内人士不断地涌入你所在的行业或公司，你每天都在与他们进行竞争，因此你必须不断地提升自己的价值，增加自己的竞争优势，学习新知识并在工作中学到新技能。否则你将无法保持现有职位，更别谈提高工作效率了。

马克三年前在一家合资企业担任一家企业人力资源经理，因为3年来一直忙于日常事务，在“干杯”声中一晃3年就过去了。3年后的今天，他的一名下属学历比他高，能力比他强，经验也在数年的商海中获得了积累，业绩惊人，在公司的绩效考核中名列第一，将马克取而代之，留给马克的除了美好的回忆和一个“将军肚”外，还有一声叹息。

在瞬息万变的现代社会里，“学习”是让我们保持不断成长的充电器，能够让我们继续保持我们的优势并开创一番天地。当我们试图通过学习超越以往的表现，我们才能在自己的职业生涯道路上有所发展。反之，如果我们沉溺在对昔日以及现在的表现自满之中，学习以及适应能力的发展便会受到阻碍。工作如逆水行舟，不进则退，不管你有多么成功，你都要对职业生涯的成长不断投注心力。

## 三、掌握正确的学习方法，向优秀的人学习

李嘉诚先生是一个非常重视学习的人，他虽然年岁渐老，但依然精神矍铄，每天要到办公室中工作，从来不曾有半点懈怠。他的学习秘诀是每天晚上睡觉前一定要看半个小时的新书，了解前沿思想和市场发展，文、史、哲、科技、经济方面的书籍他都读。这也是他常年保持的一个习惯。知识和能力不是天上掉下来的馅饼，而是从学习和实践中得来的。在职业生涯发展的道路中要想保持自己的优势，要不断地向优秀的人学习，一个人向身边优秀的人学习得愈多，那么他愈能成功。

怎样保持自己的优势呢？

将起床时间提前一个小时。你若想寻求一种能提高个人职业素养的简便而有效的方法的话，那就是每天提前一个小时起床。或是读书，或是运动，提前一个小时不会使你感到困倦，相反只能为你带来意想不到的良好效果。

少浪费1%的时间。尽量避开浪费时间的活动，如上网打游戏、手机聊天等，你一定要肯定其确有价值而且自己感兴趣才行。不要去参加那种自始至终你都是一个盲从者的活动，那样只会浪费的你时间和精力。

将专心程度提高1%。较高的学习工作效率只能保持一两个小时，这是集中精力学习工作的最佳长度。研究表明，全神贯注于某种活动90~120分钟，精力便难以继续集中。这时你需要休息一会，以便体内进行生化反应，恢复体能。

成功经验

人与人既有相同之处，又有不同之处，那些不同于他人的正面特点就是常说的优势。做人做事，要善于发现自己的优势，培养自己的优势，强化自己的优势，发挥自己的优势。当我们对自身进行了一段时间探索和思考之后，对自己的兴趣、思维、专业、能力等方面有了认识之后，就要学会扬长避短，根据自身优势确定自己的职业生

涯目标，并合理地进行职业生涯定位。



## 趣味测试：你吸引人的优势是什么？

有馅的面包会比白面包更好吃，对于以下几种面包馅，你更喜欢哪种呢？

A．奶油

B．肉松

C．葡萄干

D．豆沙



别着急没选好方向，请保持你对世界的好奇心

### 【测试结果】

A．你吸引人的优势是亲和力。你不会像大多数女生那样，吃饭只吃五分饱，拒绝甜点，拒绝牛排，也不会跟女王一样，动不动就要求别人顺从自己。你是邻家女孩类型的女生。你很善解人意，对别人十分友好，正是这一点，能够帮助你吸引人气。

B．你吸引人的优势是霸气。说来也怪，霸道的人似乎不大惹人爱，但偏偏你的霸气却令人敬畏又崇拜。因为你的霸气是那种肯替朋友打抱不平，愿意把朋友的事情扛上身，不管遇到什么麻烦，你都会挺身而出，自然人气就很高了。

C．你吸引人的优势是乐观。不管遇到什么事，你都可以笑着面对，你的人生哲学就是：开心也是一天，不开心也是一天。你知道能解决的麻烦不用担忧，不能解决的麻烦，担忧也没有用，所以你总是朋友圈中负责传递正能量的那个人，自然也就很受欢迎。

D．你吸引人的优势是勇敢。你从不畏惧困难，也很少开口向人求助，你总是自己解决自己的麻烦，不愿意连累别人，面对再大的困难，你都敢应战。而且在跌倒的时候，你也会立刻勇敢地站起来。这份勇气很容易感染周围的人，他们也很愿意跟你相处。

## 第二节 职业道德——会做事更会做人



### 哲理故事

#### 制造美德的人

著名的希腊哲人苏格拉底有一天外出散步，在一条狭窄的小径上遇到了一个年轻人迎面而来，苏格拉底首先问他在哪里可以买到这样的东西、在哪里可以买到那样的东西，年轻人一一回答了苏格拉底的询问。然后苏格拉底问道：“那你可知道在什么地方可以找到制造良善和美德的人？”年轻人回答说：“不知道。”苏格拉底说：“那么就跟我来学吧！”

启示

经师易找，人师难寻。除了学学问还要学做人，后者常是成功的关键。在你周围必然有些值得学习的对象，让他们的风范成为你效法的榜样。

## 案例 1

## 感恩——想想谁成就了今天的你

辽宁方正园林绿化公司 2011 年新招聘了一名大学生，叫李明，他刚走出大学校门，除了脑子里有一些理论知识外，可以说什么也不懂。一开始，公司给予他周到的照顾，考虑他家住外地，公司拿钱给他租了一个单间，在工资待遇上，也给予他相当不错的薪水。公司也非常看重他，着实要把他作为一个公司的后备人才进行培养，把他安排到公司的各个关键部门进行实习锻炼，培养其综合能力。

李明头脑灵活，学习也非常认真，公司更加看重他。一年以后，公司派他去国外学习两年，学习期间，工资全额照发，学习费用全部由公司承担。就这样，两年过去了，李明学成回来，公司立马安排他到技术部门做助理，对他委以重用。

没想到，没过两个月，李明把辞职报告递交到老板的办公桌上，原来，同行业的另一家公司猎头挖他，许诺给他更高的职位和高于他目前的薪水。公司老板当然不同意他离职，如果一定要离职，返还公司为他支付的工资和培训费。最后，李明不顾老板的挽留，也没有返还给公司任何费用，依然辞职离开了公司，该公司为李明支付的培训费和耗费的大量时间与精力也都打了水漂儿，而他几乎没有为公司做出任何贡献就拍拍屁股走人了，他的行为给公司造成了一定的损失。

点评分析

职场需要感恩的员工，学会感恩，这是一种职业道德！感恩是大学生必不可少的一种职业素质。企业花费了大量的人力、物力、财力对他进行培养，结果他的不辞而别，不仅加大了企业不必要的成本，还可能打乱企业的正常发展计划。当初面试时，信誓旦旦地说喜欢这个岗位，如今却毫不留情，说走就走。

## 案例 2

## 节约——为自己的职场生涯创造“利润”

小王大专毕业后来到了三好街一家电脑公司上班，通过一年的努力，得到了公司领导的认可，公司准备采购一批电脑，为了确保质量和价格，经公司领导研究决定，选派小王为这次采购任务的总负责人。

同事们都很羡慕小王获得了这次机会，因为公司采购的电脑数额很大，只要略施手段，肯定能捞到不少外快，但小王对同事们的“好心”劝说一笑置之。

到了上海后，小王并没有直接去找合作过的供货商联系，而是自己先到其他电脑供货公司进行了

省下的都是赚下的，节约的就是利润

节约

创造利润

节约是什么？对企业而言，就是勤俭的精神，就是获取利润的保障；对员工而言，就是敬业的表现，就是对创造利润的贡献。

深入调查了解。大家一起交流后,小王发现自己采购的电脑的市场价格可以比之前的供货商开出的价格低五个百分点。于是他对市场进行了进一步的分析,很快得到了供货商的价格底线。小王并没有隐瞒这个事实,立即将自己所掌握的信息向公司进行了汇报。接到公司要求自己全权负责的通知后,小王开始找供货商谈判。由于心中已经有底,所以他并没有被供货商的花言巧语迷惑,也没有被大笔的“好处费”所诱惑,而是坚持自己的价格。在最后签订合同时,供货方经理对小王说了一句话:“作为公司的采购员,你真了不起。如果有可能,我愿意聘请你作为我们公司的财务总监。”

这件事传开后,基于小王对公司做出的贡献以及对工作认真负责的态度,公司对他进行了重用,提拔他为公司的副总,他为公司节约开支的做法使他的职业生涯赢得了转折。

### 点评分析

小王作为采购员,在放弃自身利益、一心为公司谋取更大的利益的同时,也获得了公司的赞赏和肯定,没有被一时之利所迷惑。也许有人说:“花的都是公司的钱,我干吗这么节约,这么卖力,省下的钱又不给我自己。”但是在职场中,就是因为为公司省下了一分钱,才为自己创造了十分可观的“利润”。节约不是抠门,而是一种美德。

## 案例 3

### 守时——职业道德显示器

张健专科毕业后,成功地应聘了一家电脑公司的业务员岗位,负责每天与客户进行沟通联系。由于平时在大学期间很不注重时间观念,工作后,有一次在他的再三努力下,一家高科技公司主管终于给了张健回音,约他在某天的上午 10 点钟到他办公室里去,与他面谈公司装修项目的事情。

但张健在那天去见该公司主管时,比约定的时间迟到了二十分钟,待他到达时,该公司主管已经离开了办公室,去出席一个会议了。过了几天,张健再去见那个主管时,该公司主管问他那天为什么失约,张健很无所谓地回答道:“呀,刘总,那天我在 10 点 20 分来的,以为你一直能在呢!”“但是我们约定的是 10 点呀。”该主管提醒他。

张健很不服气,以辩论的语气回答道:“呀,我知道的,但是我以为迟到了几分钟,应该无关紧要的。”

主管很严肃地说:“谁说不紧要?你要知道,准时赴约是件重要的事情,在这件事情上,你已经失去了你所想要的那笔业务,因为已经在当天下午,公司又接洽了另一个人了。我要告诉你,你不能认为我的时间不值钱,认为等一二十分钟时不要紧的。老实告诉你,在那一二十分钟的时间里,我还预约号两个重要的约会呢!”张健听完后,则呆呆地站在了那里……



点  
评  
分  
析

张健的做法很糟糕，因为他缺乏准时做事的品德，浪费了别人的时间，将在大学期间养成的不良习惯带到了职场中，结果导致自己失去了已经落入别人手中的赚钱的机会。



## 大学之道

同学们刚入校园，需要心怀尊敬，对大学精神的尊敬，对大学老师的尊敬；刚入职场，需要心怀感恩。不要因为公司没有聘用你而怨声载道，不要因为找不到工作而怨天尤人，不要因为工资待遇低、环境差而心怀不满，不要因为工作繁忙而牢骚满腹，更不要在公司里得到诸多好处而什么也没做时却拍拍屁股走人……



珍惜拥有，做一个感恩的人，拥有一颗感恩的心，学会诚信就业和理性择业。心怀感恩，你的职场会更精彩。



## 职场宝典

### 一、感恩公司和老板

#### 1. 老板给你提供了机会，少一些抱怨，多一些宽容

职场中，我们最重要的职责，就是把工作做好，无论自己在企业中是领导还是普通员工，老板给自己提供了机会，我们都没有理由不把属于自己职责范围内的工作做好。老板和善也好，挑剔也好，都是想把企业做大做强。如果你能够事事做到从老板的角度思考，也许你就不会时不时地抱怨自己的工作。例如，你在抱怨老板不好时，为什么不从感激的角度出发呢？毕竟是他给了你这个饭碗。在你抱怨企业不地道的时候，为什么不想想正是它给了你这个人人生实践的机会呢？

在职场中，你就是一个苹果，而老板就是挑水果的人。我们知道，并不是所有的老板都喜欢苹果，苹果也不是老板所挑的唯一水果。职场中没有得到老板的赏识，根本原因就是正好不是他喜欢的那种水果。这时候你应该做什么？不是一味地去抱怨，而是应把精力放在工作中，把工作做细做好，取得成绩，成为一个诱人的苹果，这样你就会发现原来老板也是喜欢苹果的。要记住，只有通过努力让你老板看到你的成绩才是职场中生存的唯一



一法宝。

当我们怀着感恩的心去工作时,我们就是在享受工作,以一种愉悦感恩的心态去对待,我们收获的将是意想不到的惊喜和成就。

## 2. 公司给你提供了平台,要全力以赴地工作

好的公司总会为员工考虑,没有员工,公司无法持续发展。他们认为企业核心竞争力是员工。企业的发展离不开优秀的人才,人才的发展也离不开良好的企业环境。员工的个人职业发展与企业的整体发展目标是相辅相成、相互促进的。

肯德基的管理技能培训的特点就是学习与成长相辅相成。例如,一名见习助理进入餐厅,就要逐渐接受各个阶段的培训:首先他要接受进入肯德基工作站所需要的基本操作技能、必要的人际关系管理技巧培训;随着其管理能力的增加和职位的升迁,公司还要安排相应的培训。当成为地区经理时,他要学习领导入门的分区管理手册,接受公司的高级知识技能培训,并不定期地观摩录像资料,进行管理技能考核竞赛。

即使是在一般的企业,追求效益、创造价值的氛围也会加速你的个人职业成长,锻炼你的学习能力、接受新事物的能力以及解决问题的能力。通过公司的平台,让你不断地成长提高。

## 3. 为公司工作就是为自己工作

职场中有一本畅销书叫《你在为谁工作》,书中从多个方面阐明许多“工作是为自己的道理,还剖析了工作中的责任感、敬业心和对业务的不懈钻研的至关重要性。

书中有一段话,是一位父亲对刚参加工作的儿子说的。父亲说:“儿子,你要永远感恩这份工作,你努力工作了,公司给你加薪,你要感恩;没有给你加薪,你同样也要感恩。因为你要感恩工作本身,你也是在为你自己创造更大的价值”。

陈旺是一家大型绿化公司的总经理,从2010年大学毕业后就来到了这家公司,公司派他到边远的农村去管理苗圃,他没有一句怨言就风风火火地去报道,当时他也没有什么经验,所以一切从头学起,他坚持为公司利益着想,坚持为老板省钱,每一笔投入都精打细算,每一份开销都仔细考虑,将苗圃经营得有声有色。他的付出也为他自己争取到了最大的利益,他从最初的苗木管理员升任为苗圃采购经理,再升任到公司的绿化总经理。由大学期间的一个贫困生蜕变成为一个职场上的“富有者”。

陈旺的例子告诉我们:工作不要挑三拣四,认真完成自己的职责,才会有机会获得更大的成功。守得住清贫,耐得住寂寞,工作中要有吃苦的精神,在别人用无数理由来推脱的时候要勇于担当。

要记住:一个总等着下班的人是永远不可能有发展的。



成功经验

在大学期间要学会自尊、自爱、自强、诚信,以一颗感恩的心对待周围的新环境,以一颗感恩的心对待用人单位,感激教会你做人的老师,感谢给你工作的老板,感谢引领你入门的同学、同事、老板,快乐地找工作,感恩地去工作,与同事相处融洽,走好自己人生职场的第一步。

## 二、正确对待公司财产

### 1. 不要让金钱迷惑你的双眼

作为一名员工，你必须时刻提醒自己的是：公司的发展才是一切。只要一看到眼前利益就眼红，就想填到自己的腰包里，那么你就会失去工作，失去了自我。很多人因公出差，往往把私人物品费用算到公司的头上，甚至干脆让商店开发票的人员多开钱数，从而中饱私囊。多贴几张车票，多开几张发票，多买几份礼品……通过自己的鼠目寸光获得了点蝇头小利，最后被公司或他人抓住小辫子，处在再高的位置也会跌下来。

作为职场员工，不要忘了自己的角色，你要有忠诚于企业的心，要懂得只有公司发达了，你才会跟着发达，万万不可越位。一个有职业道德的人，心中需要坚守的信条是：绝不选择良心坠落。

### 2. 不要小聪明

#### (1) 不要抱侥幸心理。

张静在一家公司做文秘工作，她在网上做兼职出售商品，本来这是件好事，但因为她是网上出售东西，总少不了要邮寄包裹。过了一段时间，张静发现自己给公司客户邮寄信件时可以顺便把自己的邮包寄出去，并将邮寄费都算在了公司的账上。因为在一个大公司里面，邮寄信件是经常有的事情，张静觉得这种事情自己可以做得神不知、鬼不觉，每个月又能为自己省下很多的费用。

这样的状况持续了半年，公司在年终查账的时候，这件事情终于露出了马脚。公司要求张静一次性赔偿所有的邮寄费用，并取消了年终奖作为惩罚。

在职场中，凭借一点小聪明，处处揩公司的油，占公司的便宜，希望瞒天过海，这种做法最终会暴露出来的，而且不能被原谅。这样的占小便宜的心理导致的结果就是：以为可以凭借自己的小聪明而蒙混过关，最终导致犯下更加严重的错误，吃亏的一定是自己。

#### (2) 在“公”和“私”之间划出一道界限。

在职场中爱占便宜的人往往都是公司中平庸的员工，这些员工很少能够再发展上去，他们得到的是一时之利，在得到这点物质利益时也降低了自己的人格，丧失了领导的众望和团队的信任。没有领导器重，团队的支持，那么他的职场生涯也就到了尽头，成了孤家寡人。所以，我们一定要公私分明，做个职场清白人。

### 3. 为公司节约就是为自己创造价值

节约不仅是管理者和老板的关注点，更是每个职场员工共同的责任。每位员工都是公司的主人，公司的财产也是员工的财产。节约成本，增加公司的利润，最终也会增加自己的薪资。而公司的成长，也会扩大自己的职场发展空间。

#### (1) 把自己当公司的主人。

主动为公司节约每一分钱，不浪费公司的每一分钱，这是公司对职场员工的基本要求，也是员工的责任。要想成为一名优秀的员工，更应视节约公司财产为己任，在工作和生活中提高成本意识，养成为公司节约的好习惯，为公司节约每一分钱。

每一名有责任感的员工，都会把公司当成自己的家，会尽最大努力地完成自己的每一项工作，把浪费降低到最低限度。他会小心地使用设备和服务设施，高效率地利用好自己的工作时间。不论是开动一台机器，还是进行一次车间服务，或者是在办公室打一封信件，

他都会最大限度地节约每一分钱。

### (2) 节约要从细节做起。

也许每一名员工节约的钱会显得微不足道,但对于一个企业来说,林林总总的支出数量是庞大的。如果公司里每一个员工都有节约的意思,有干什么事都不浪费的习惯,能在每一笔很小的支出上节约,那么这个潜力就是巨大的。由此产生的效益就会因其规模而显现出来,积累起来将是一笔数目不小的成本。

因此,无论公司是大小,是富是穷,使用公物都要节省节俭,出差办事,也绝不能铺张浪费。节约一分钱,就等于为公司赚了一分钱。就像富兰克林说的:“注意小笔开支,小漏洞也能使大船沉没。”所以不该浪费的钱一分也不能浪费。一个具有成本意识、处处维护公司利益的员工才是老板青睐并愿意重用的员工。

### (3) 做一个好的“吝啬”人。

在职场中,很多员工都不注意在成本上进行控制。他们认为这都是一些小事,就是节约也省不出多少钱。可是,公司的每一分利润的产生都是靠成本的投入和许多人辛勤工作才能得来,而节约一分钱、一角钱、一元钱对员工来说并不费事。更何况,节约的每一分钱都是纯利润。在职场上,吝啬的公司比不吝啬的公司更有智慧,也更有前途。吝啬会为企业滚动的财富“雪球”的道路上填上更厚的积雪。

作为个人,懂得节约,会让你的生活变得轻松而富有;作为职员,能为你的公司谋求长远的最高利润,相应的你的发展空间也会无形增大。大河有水小河满,大河无水小河干,让节约成为一种习惯,更让节约成为一种责任。



## 成功经验

在微利时代的今天,不懂得节约的员工是最不受老板欢迎的,如果一个人本着“占便宜”“不花白不花”的思想,只顾享乐,丝毫不为公司的利益着想,从而违背节约办公的好习惯,加大公司的办公费用,那么,他在给公司带来巨大损失的同时,也会损害到自己的利益。他就会养成一种挥霍浪费的恶劣习性,这样的员工,必然是老板的首要淘汰对象。

## 三、正确对待时间

### 1. 准时“赴约”

守时是每个人都应具备的职业道德,约会迟到,会留给别人毫无诚意的印象。约会守时是很必要的,既节省自己时间又节省他人的时间。

有一次,拿破仑宴请他的部下,可部下迟到了,拿破仑独自吃了起来,当他的部下赶

到的时候，他说：“吃饭的时间已经过去了，我也吃饱了，我们去工作吧！”

也许你迟到、让别人等待的原因，多半与工作忙不忙，路上挤不挤，以及多早就开始准备出门无关。或许你认为迟到了，让别人多等会，可以体现出自己的重要性。但是别忘了，不能严格地遵守时间，是对你个人信用的极度摧残。

### 2. 制定最后期限

我们要做到守时，就应当做到“今日事今日毕”的好习惯。在工作中我们应该善于为事情设定“最后期限”，任何事情如果没有时间限制，就如同开了一张空头支票。只有懂得用时间限制给自己施加压力，到时才能完成。所以对于大学生或职场人士来说，最好制定自己每日的学习工作进度表，记下事情，定下期限。每天有目标，事事有结果，日清日新。

如果工作做得不到位，事情不能按时完成，拖延开始影响到工作质量时，就会蜕变成一种自我耽误的形式。

### 3. 把握今天

在大学的学习生活和职场的工作中，要时刻树立起“今天”的概念，把握当下，充分重视每一天的价值。时间抓得住就是金子，抓不住就是流水，时间给迟到者留下的是遗憾，给准时做事者留下的是财富和机遇。如果一再拖延，不守时做事，机遇就会从你的手中溜掉，财富也会消失得无影无踪，你将在激烈的职场竞争中被淘汰。

那么对一个社会来说呢？在一个人人都守时的社会，我们相信这个社会的进步将会是日新月异、一日千里的。没有人会在上班时迟到，没有人会在开会时迟到，没有人会在一次活动中迟到，万事万物都能在最佳的状态下进行。没有了时间的浪费，没有了精力的浪费，试问这样的效率是不是每个公司所向往的呢？试问在这样的效率下，我们每个人是不是就有了快速的发展呢？可见，守时是保证企业和个人前进发展的重要因素。

#### 成功经验

大学里你迟到老师可以等你，职场中你迟到老板却不会等你。守时也是人与人沟通交流的另一座桥梁。试问有谁会愿与一个不守时的人为友。每一次你的守时，都会在对方的心坎里烙下一个坚实而又深刻的脚印——你是一个值得信赖的朋友。守时，不仅节约了自己的时间，也为自己赢得了一个又一个的朋友，它的重要性是无可比拟的。



## 趣味测试 测你的自信需要什么资本



以下四种节目你愿意观看哪一种？

A. 戏剧节目

B. 访谈节目

C. 歌唱节目

D. 综艺节目

## 【测试结果】

A. 你的自信心需要与众不同的路线和特例独行的品味作支撑。

你的自信心需要与众不同的路线和特例独行的品味来支撑，虽然你的工作效率不高，也不会花很多心思计划和安排生活，但是你总是表现得自信满满，这是你伪装出来的自信，实际上你没有强大的内心，也没有好好生活的能力，但你仍然自欺欺人地演绎着自己的与众不同。或许需要经历很多事情之后，特别是对于女人，你才能真正领悟到什么是真正的自信，什么才是自信的美丽。

B. 你的自信心需要很多的目标和野心。

你的自信心需要很多的目标和野心来支撑，将自己的雄心壮志用在事业上，去证明自己，你觉得这样才是成熟和自信的表现，你很坚强，对什么都不在乎，但是内心比任何人都脆弱，这是因为自信心经常莫名其妙走开的原因。不过你的自愈力非常地强，你会清楚地认识到还要更努力才能获得成功。认真努力的你，需要的是时间的沉淀，时间让你经历沧桑，也能让你自信而美丽。

C. 你的自信心需要金钱和物质。

你的自信心需要金钱和物质来支撑，你很讲究实际，这没有什么错。在你的世界里，一切东西是需要经济基础的，只有这样才会觉得牢靠一些。你的最大自信来自优秀的外表和魅力。周围有很多的追求者，对初次见面的人，你有很强的杀伤力，但是对方的热情劲不会一直持续，交往久了他们可能对于你的现实和物质追求有些畏惧。所以你想拥有真正的自信美，还需要提升自己的个人能力，很多时候靠自己更安全。

D. 你的自信心需要亲情、爱情、友情。

你的自信心需要亲情、爱情、友情来支撑，需很多的关怀和温暖。你是一个注重生活情调的人，你最大的自信，来自于安定的生活。因为衣食无忧，所以会追求更高层次的生活，你觉得过一种有品位的生活，才能真正显示出你的能力。但是你是一个纯粹的理想主义者，活在自己的感情世界里，一旦感情出现问题，你所有的一切可能都会崩溃，所以在追求高品位生活的时候，在人际关系和爱情上也要努力一下。

## 第三节 心态修炼——心态改变命运



### 哲理故事

#### 公鸡和宝玉

一只公鸡来到田野，打算为自己的母鸡们寻找一些可口的食物。它忙忙碌碌地找了好长时间，没有找到食物，却意外地发现了一块闪闪发光的宝玉。公鸡满怀歉意地对宝玉说：“如果发现你的不是我，而是你的主人，我相信他一定会很高兴，对你加倍珍惜，最大限度地体现你的价值。但是很遗憾，我发现了你，而你对我来说一点用处都没有。我需要的是食物，在我眼里你还不如一颗普普通通的麦粒。”

启示

找工作,合适的才是最好的。当你遭遇求职失败时,没有必要喋喋不休地抱怨,更没必要一味消沉。相反,你要保持一种坦然的心态,开导自己,未被录用不是自己不优秀,而是岗位的不合适。这样你才能平静客观地进行自我审视,总结经验教训,迎接新的挑战。

如何让自己真正成为成功的人,这需要我们自己的努力和设计,尤其是在大学生活时期,你可以做到什么程度,会决定你今后成就的大小。我一直认为人在 18~30 岁期间努力的程度、生活的过程,会决定这个人一生的价值,决定这个人最后的成就,也决定这个人最终生活的自由程度和心灵的富有程度。而在大学时期,是进行拼搏的关键时期,如何度过大学,甚至会决定你人生的高度。无论是学习、工作还是恋爱,谁最先迈出第一步,谁就有可能获得橄榄枝。有时候,成功也是这样的,谁先出牌,谁就有机会、有希望、有可能获得成功。



### 案例 1

### 积极心态收获积极人生

塞尔玛陪伴丈夫驻扎在一个沙漠的陆军基地里。丈夫奉命到沙漠里去演习,她一个人留在陆军的小铁皮房子里,天气热得受不了——在仙人掌的阴影下也有华氏 125 度。她没有人可以谈天说地——身边只有墨西哥人和印第安人,而他们不会说英语。她很难过,于是就写信给父母,说她要丢开一切回家去。

而她的父亲的回信只有一句话:两个人从牢房的铁窗望出去,一个看到泥土,一个却看到了星星。塞尔玛一再读这封信,觉得很惭愧。她决定要在沙漠中找到“星星”。塞尔玛开始和当地人交朋友,他们的反应使她很惊讶,她对他们的纺织、陶器表示感兴趣,他们就把最喜欢且舍不得卖给观光客人的纺织品和陶器送给了她。塞尔玛开始研究那些引人入胜的仙人掌和各种沙漠植物、物态等。她观看沙漠日落,还寻找海螺壳,这些海螺壳是几万年前的沙漠还是海洋时留下的……原来那难以忍受的恶劣环境变成了令人兴奋的“天堂”。

点评分析

是什么使这位女士内心发生了这么大转折呢?沙漠没有改变,印第安人也没有改变,但是这位女士的心态改变了。一念之差,使她把原先认为恶劣的情况变成一生中最有意义的冒险。她为发现新世界而兴奋不已,并为此写了一本书,以《快乐的城堡》为名出版,她从自己造的“牢房”里看出去,终于看到了星星。

### 案例 2

### 接地气,舞台才能更宽广

黄翔是新近毕业的大学生。在毕业之前,他曾经考虑过考取工商管理系统的公务员。这对当时的他来说,是有巨大压力的。由于他学习的是生物工程专业,这个专业是冷门专业,所以选择考公务员就要放弃自己这些年的专业知识,然后投身于另一个领域,这多少有点儿让他不适应。在经过反复斟酌考虑后,他放弃了考公务员的打算。虽然在很多人看

来,公务员是铁饭碗,待遇福利也好,很多人梦寐以求。但黄翔其实一直有从事生物工程研究的愿望,在初中读书时,他就立下了这样的志向。在黄翔看来,再好的工作没有兴趣的滋养是很难做好的。于是,他准备找一家生物工程公司从事产品研发工作。

其实,他更远大的理想是回报家乡。虽然,他已经离开家乡很多年了,但他对家乡深厚的爱就像浓重的乡音一样一直萦绕在他的心里,他无时无刻不挂念着家乡的脱贫致富问题。但因女友一直还抱有在大城市扎下根的想法,暂时不愿和他回家乡,所以他也只好放弃了这一打算。

现在大学生就业形势越来越严峻了,竞争的人非常多,有专科生也有硕士生,而那些考证又非常猛的牛人无处不在,所以他还是挺紧张的,他也害怕自己会失利,若一直找不到工作,自己会很有负担的。

另外,还有非常多的海归来跟他们抢饭碗,他更是悬着一颗心,每天都放不下来了。

不过他的专业知识倒是让他很有底气,因为大学四年他一点儿也没有荒废,全部都花在学习上了,他的女朋友正是被他的才华吸引,才慢慢爱上他的。在接下来找工作的过程中,他受了很多打击。国家科研院所他是想都不敢想的,因为这些机构现在的门槛都很高,没有博士的文凭想要进去,简直难如登天。他把自己的目标定位在民营生物公司,他陆续参加了很多单位的面试,但结果都不理想。民营企业多看中短期的利益,所以对于他所感兴趣的基础理论研究大都不屑一顾。一次次碰壁,让他有些灰心,“与其在这儿做些应用型的研究,不如回家乡工作,用自己的知识指导家乡人提高特色农作物质量和产量,实现自己的理想。”

就在黄翔非常犹豫的时候,女友也找工作无果,并且对大城市也有点失去了信心,经过黄翔的再三说服,女友答应和他一起回家乡工作,没有高楼大厦,没有地铁公园,但那里有一个温暖的家。



### 点评分析

一些毕业生认为,十几年的寒窗苦读,好不容易到了城市,如果仍然回到县市,感觉很没面子。因此,尽管基层就业前景广阔,而且从现实来看,去基层就业无疑是大学生的一条出路,可大学生还是愿意把就业目标锁定在城市,只有极少数愿意去农村,特别是山区,这样就导致城市就业竞争压力大。

黄翔对就业环境进行了一系列的分析,保持了一个良好乐观的就业心态。他经过分析后,认为就业形势不容乐观,而就业竞争压力非常大,如果他要选择在大中城市就业,那么他就要付出一定的代价。而如果失策,那么代价也是高昂的。

黄翔对就业形势做了一定的展望。他想过进国家科研机构,也想过去民营生物工程公司,但最终留在大城市从事科研的路,他没有走通。最后,他选择了回家乡工作,实现自己的理想,造福乡里。



## 案例 3

## 不能在一棵树上吊死

梅君平毕业于某大学的汉语言文学专业，他回到原户籍所在地找工作，却发现没有理想的工作。后来勉强去了一所高中，做了政治老师，这让他多少有些郁闷。

有一次，他去参加教育局的一个会议，坐在他旁边的其他学校的一名年轻教师和他聊起了天，一聊才知道这位老师是天津某大学经济系毕业的，却在现在的学校当起了语文老师。当梅君平感慨自己不能从事自己的专业时，对方却对他的观点不以为然。“我们处于这一个转型时期，国家每天都在发生着巨大的变化，而作为一个个体，我们是没办法左右这种变化的，所以应当主动地、努力地适应这种变化，要保持良好的心态，干一行爱一行。”对方的一席话，让梅君平有点生气，“唱什么高调，我就不相信你没有什么一点儿怨言。”梅君平心里想。

可是后来，在年终教育系统的评奖通报中，他看到了这位老师的名字。这位获奖老师的简介中写着：“2010年，被评为年度优秀教师。”这个通报对于梅君平来说无异于一个炸雷。“别人在用自己的青春改变人生，而我却在用自己的青春报怨，我也应当这样努力奋斗，改变自己。”下定了决心的梅君平开始努力工作了，对于教学中遇到的问题，他也主动请教年长的老师。

2011年年末时，他被评为十佳教师。现在的他正向着更高的目标迈进。

点  
评  
分  
析

我们经常会看到这样的情况，明明学历史专业的，最后找工作时却做了行政助理。明明是学习法律专业的，最后找工作时却入了广告这一行。工作和专业的不对口，是很多大学生在就业中面临的一个问题。这样的结果对于一些精于专业知识的大学生而言，确实是一个不理想的结果，但现实不会因为个人的意愿而改变，大学生应当做的是努力克服专业不对口带来的问题，不仅成功就业，还要在自己岗位上做出成绩。

与梅君平有一样遭遇的大学生不在少数，但是他们中的大多数人却因为工作与专业不符而悔恨，好像只要工作与专业对口才能创造辉煌的业绩。事实是这样吗？恐怕没有人敢保证做专业对口的工作就可以如鱼得水，短时间内就会事业有成。其实，在当下的环境里，很少有人可以自由地选择工作，因此，如何调整自己的心态去适应社会的变化已成为必要的技能。

态度决定一切



## 大学之道

大学时代，梦幻般的年龄，但在如此美好的时间偏偏会出现很多的问题，其中最严重的是心态问题。种种负面情绪，对成长很为不利，所以我们大学生一定要了解如何才能调整好心态，知道了调整好心态的技巧，才能让我们更好地生活。

## 一、戒骄戒躁

在大学期间要正视自我，找出自己的缺点和不足，正确地看待别人，当在学习、生活中遇到困难、挫折时，要在心里多想一想，为什么会造成这个样子，是什么原因造成的，你可以用什么方法去解决，要认识到消沉、悲观于事无补，要振作精神，能解决的问题就



去努力解决，不能解决的则尽力忘掉它。

刚毕业的大学生普遍有一股焦躁的情绪在身上，步入社会后无论是从事本专业工作还是转行都有些麻木和不知所措，因而要保持一种平稳心态，思考好自己要做什么，现在在做什么，以后要做什么，而不只是麻木地工作！

## 二、放低身价

正视工作和生活的压力。遇到问题，应不断进行心理调试，始终以乐观、坚强、自信的态度对待生活。一个人以一种自信、坚强、乐观的精神面貌面对生活，有助于及时调整心态，从心理困境中走出来。

现在社会大学生多如牛毛，初入社会往往眼高手低，不要以为跑腿打杂，复印文件，打扫卫生，倒水这些工作跟你的身份不符合，要记住，跑腿打杂是最能够全面了解公司，熟悉各部门如何运作的职位，公司各个部门如何运作，相互之间如何配合，公司人与人之间有什么矛盾和抵触，一切皆能了然于胸，多重要的岗位啊！这叫做一些别人不想做的事情！

## 三、越俎代庖

听起来像是贬义词，换句话说叫力所能及，多吃一些职责之外力所能及的事情才能让你在更快更全面地成长的同时，取得上级的欣赏，这就是所谓做别人不会去做的事情（但不可越级，切记）。

每个职场新人只有对他所从事的工作充满热情与浓厚兴趣，他才有可能创造出最高效的价值，他才有可能主动克服各种困难，逐步实现他人生的奋斗目标。

## 四、真才实学

任何职业，干好干长的前提都是精通业务，所谓行家里手说的就是这个道理，不能让自己成为专家，也至少应该通晓常识，这样才能有信心和底气在所从事的职业里面站住脚跟。

没有真才实学和拿得出手的东西，永远不能成长壮大，所以在社会打拼一定要有一技之长傍身，能所不能才能让你脱颖而出，不招人嫉妒是庸才，一定时机内要让自己树大招风！

## 五、改变定位

改变定位，不再是学生，你是个职场人、社会人，社会总体而言是有那么点尔虞我诈，改变不了这个现状我们就要学会改变自己的心态，提升能力的同时要注意提升自己的职业态度。





## 职场宝典

### 一、运用积极的自我暗示，肯定自我

心理学家认为，潜意识就像一块肥沃的土地，如果不在上面播下成功的种子，就会野草丛生，一片荒芜。作为大学生，在失败面前要时刻保持积极的心理暗示，形成自我效能感，高度的自我效能感可以自动地把成功的种子和创造性思想播入潜意识的沃土里。经常进行积极暗示的人，在挫折面前看到的是成长的机会和希望。而消极暗示的人在希望和机会面前看到的是问题和困难。

真正的成功人士无论失败多少次，他们都会再次奋起；无论环境条件多么恶劣，他们从不绝望。他们永远相信，只要鼓足勇气、集中精神去做，就一定能找到成功的契机。每天早晨，我们要不断地告诉自己，今天我可以做好我力所能及的工作，昨天的失败并没有关系，今天是崭新的开始，让我再去尝试！

### 二、培养积极心态，打造阳光形象

拿破仑·希尔告诉我们：我们的心态在很大程度上决定了我们人生的成败。我们怎样对待生活，生活就怎样对待我们；我们怎样对待别人，别人就怎样对待我们。成功吸引更多的成功，失败带来更大的失败。

#### 1. 在学习、工作中要心怀积极、必胜的想法

想获得成功的人生，谁就要当个“好农民”。我们决不能仅仅播下几粒积极乐观的“种子”，然后就指望不劳而获，我们必须不断给这些种子浇水，给幼苗培土施肥。如果疏忽这些，消极心态的野草就会丛生，夺去土壤的营养，直至庄稼枯死。

#### 2. 用美好的感觉、信心、目标去影响别人

随着行动与心态的积极向上，你就会慢慢获得一种人生美满的感觉，信心日增，人生中的目标感也会越来越强烈。别人会被你吸引，因为人们总喜欢和积极乐观者在一起。我们应运用别人的积极响应对发展积极关系，同时帮助别人获得这种积极态度。

#### 3. 学会称赞别人，寻找最佳的新观念

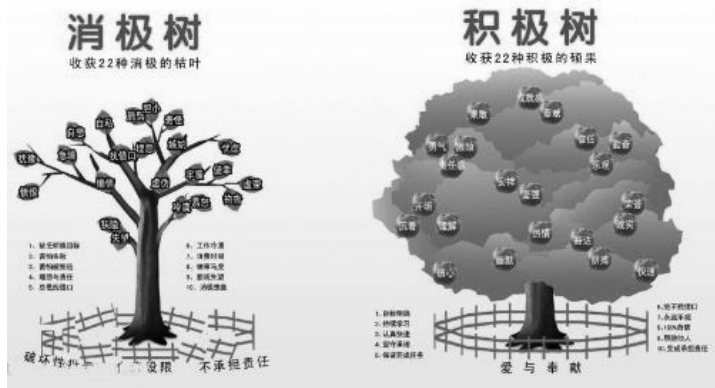
莎士比亚曾经说过这样的一句话：“赞美是照在人心灵上的阳光。没有阳光，我们就不能生长。”在生活工作中，我们应该以鼓励代替批评，以赞美启迪人们内在的动力，自觉克服缺点，弥补不足。由衷的赞美所带给对方的愉悦，也会使你多收获一份喜悦和生活乐趣。

### 三、主动推销，活出自己的风度

2008年，中央电视台叫赵普的主持人感动了全国人民，他那健康、清新、亲切的主持风格，牢牢地吸引了亿万观众的目光。但是没有人知道，这个出色的央视主持人当年为了找到一家接收自己的实习单位，几乎跑遍了整个北京城，那一段时间，他天天抱着电话，不断地通过114电话台查询电视台办公室电话。

最后，北京电视台给了赵普3个月的实习期，但台里只让他配音，不让上镜。春节到了，他放弃了回家过年，把电视台当家。大年初六，由于一档节目需要补录外景，但找不到主持人，于是赵普找到制片人，毛遂自荐做了回主持。结果他的表现受到了广大观众的认可和好评，逐渐走向了成功的巅峰。

在大学校园里，我们总会发现有这样的一群人：他们每天朝气蓬勃，思维敏捷，浑身充满了力量，策划活动，主持节目，彩排晚会等，这些人进入职场后，同样会成为公司里最活跃的人，只要和公司利益或团队利益相关的事情，他们就不遗余力地发表自己的见解、贡献自己的主张，帮助公司制订计划；他们完成本职工作后，总能协助别人尽快完成工作；经常鼓励同伴，提高整个团队的士气。这些人就是一群积极主动的人，拥有积极的心态，在学习、工作中有风度地活着。



成功经验

积极的人像太阳，照在哪里哪里亮；消极的人像月亮，初一十五都一样。每个人的命运都掌握在自己的手里，每个人的发展方向和生死成败，完全取决于我们的人生态度。谁拥有良好的心态，谁就拥有成功的人生，就能使生活充满阳光。一个人，只有积极主动，才有可能在瞬息万变的竞争中赢得成功；一个人，只有善于展示自己，才有可能在竞争中获得机会。



## 趣味测试 测测你对未来的态度。



走在路上，你看到有钥匙遗落在地上，你觉得是（ ）。

A．一大串钥匙

B．两三把钥匙

C．只有一把钥匙

### 【测试结果】

A．你对未来有无限憧憬，对于生活，你认为就像一扇正要打开的窗子，有诸多可供想象的可能，但未免流于好高骛远、眼高手低的下场，你应当按部就班地去着手实现你的目标。

B．你眼前正面临岔路口，有一个以上的目标，正彷徨着不知该朝哪一条路迈进，建

议你多听听前辈的宝贵看法与人生经验，再做定夺。

C. 你是个对未来方向十分明确的有志之士，既然决定了目标，就勇往直前，别停滞却步。

## 第四节 诚实守信——职场试金石



### 哲理故事

#### 孩子，我要找的就是你

从前，有个受人爱戴的国王打算选择自己的接班人。他的标准很独特，就是给孩子们每人发了一些花种子，并宣布谁如果用这些花种子培育出最美丽的花，那么谁就成为他的接班人。

孩子们领到种子后，开始了精心的培育，从早到晚浇水、施肥、松土，谁都希望自己能够成为幸运者。有个男孩，也整天精心地培育花种，但是 10 天过去了，半个月过去了，一个月过去了，花盆里的种子连芽都没冒出来，更别说开花了。

国王决定观花的日子到了，这些穿着漂亮衣服的孩子们来到了宫殿，他们各自捧着开满鲜花的花盆，用期盼的目光看着国王。忽然，国王看见了端着空花盆的男孩，他无精打采地站在那里，眼角里还有泪花，国王把他叫到眼前，问他：“孩子，你为什么端着空花盆呢？”男孩抽噎着，他把自己如何精心侍弄，但花种怎么也不发芽的经过说了一遍，没想到国王的脸上却露出了笑容，他把男孩抱起来，高声地说：“孩子，我要找的就是你！”

“为什么是这样？”大家不解地问国王，国王说：“我给大家的花种全是煮过的，根本就不可能发芽开花”。所有捧着鲜花的孩子们都低下了头，因为他们全都播下了另外的种子。

启示

学会诚实守信，诚实是一个人所恪守的最重要美德之一，凡是有诚信的人一定会是一个受到别人信赖的人，也最容易收获无尽的鲜花和荣誉。

诚实守信是我国传统道德大厦的根基，诚信铸成中华民族道德之魂。“所守者道义，所行者忠信，所惜者名节”。在社会发展的今天，我们大学生都应明白诚实守信的重要性，树立“以诚实守信为荣、以见利忘义为耻”的荣辱观，“从我做起，从今做起”，做到明是非，知荣辱，使人们融洽相处，形成良好的社会风气。“诚信”是社会交往双方的一种互动的过程，你诚我信，你信我诚。只有拥有诚信，赢得信用，人生才可能走向成功。

### 案例 1

#### 诚信，职场中一张信用透支卡

那一年 7 月，我从一所大专院校的广告设计专业毕业，在大学期间自己日日勤奋，在报纸、杂志上发表了多个设计作品，我拿着自己的这些得意作品来到了人流熙攘的人才市场找工作，因为自己是专科毕业，很多大的策划公司都要本科学历，自己不断地碰壁。庆幸的是，一家广告公司让我去复试。笔试过程中，我从几十名应聘者中脱颖而出。最后总经理面试，在等待的过程中，窗外的天灰蒙蒙的，偶尔几声闷雷，让人心颤，我不由得自卑起来，终于前台叫了我的名字。总经理并非想象中那么严肃，挺年轻的，30 岁左右，友

善的笑容让我心里踏实了很多。他递给我一张名片,让我坐下并问道:“如果你进入广告圈,该从何做起?”“做人。”我不假思索地回答。“以前看过一些广告方面的书吗?”“看过一些”“广告界的前辈丹尼的作品如何?”我苦苦地思索,大卫、奥格威、贝拉……就是没有丹尼这个前辈的印象(后来我才知道这个前辈是老总随意杜撰的),我只回答道:“这个前辈的作品没读过。”接下来的许多问题我都有种似曾相识的感觉,但却不知道怎么具体回答,只好千篇一律地回答:“不知道。”

第二天,我打点行囊准备南下继续寻找工作,我甚至怀疑自己的智商,在离去的一瞬间,公司电话打过来:“你已经正式被公司聘用,请你在三日内到公司报道。”泪水在眼旁无声滑落……一次周末聚会,我们在一起闲聊时,问起总经理:“当初面试时,你问我的许多问题都没回答上来,怎么还录用我呢?”总经理微笑着对我说:“你的才华从笔试中我已经充分感受到了,但你的品性我不了解,我问的许多问题都是假的,我期望最好的答案是不知,这就是诚实,我不需要不切实际、夸夸其谈的人在我身边。”

后来看到有位哲人说过一句话:“何为成功,唯有真诚!”我释然了……



## 点评分析

诚信是一种美德,也是成功的敲门砖,要获得别人的重视,自己首先要做到诚实守信。任何时候都保持一颗诚实的心,不但可以在讲究信用的当代职场中有立足之地,而且会使自己的生活变得丰富多彩。

## 案例 2

## 诚实守信是“中国好人”

他是一位家境并不富裕的准战士、大学生,父母靠卖早餐为生。他在回沂水老家办理应征入伍手续时捡到近百万元巨额钱款后不为所动,积极寻找失主将钱款完璧归赵并婉言拒谢。他就是沂水县好小伙顾雷雷。他的事迹被省、市电视台相继报道,人民网、搜狐网、齐鲁网、大众网、华龙网等各大新闻网站也对其事迹进行了转载,他被网友誉为“最美大学生”“最美准战士”。2012年6月,顾雷雷入选“中国好人榜”——“诚实守信好人”。

2011年12月5日中午11点,24岁小伙顾雷雷从潍坊登上回沂水的班车,坐在客车后数第二排的座位上。

下午13时左右,客车到达沂水,有乘客下车。因为前面人员较为拥挤,他就移身坐到了最后的一排。他发现,后排座上有米黄色的女式包,顾雷雷也没在意,以为是前面的乘客放在那里的。

车到站后,乘客陆续下车,走在最后的他却发现并没有哪个乘客过来带走这个包。他便拿起来跑到车下逐个询问,但乘客均摇头不知。而这时,司乘人员也已锁起车门吃饭去了。无奈,顾雷雷只好把这个包带了回来。

回家后,他便仔细查看包内物品,希望能查找失主的联系信息。令他惊讶的是:包里除了有4300元现金、银行卡、医疗证等物品。还有一张清楚地记载着银行卡的密码和数额

的纸张，显示银行卡内存有 80 万元的金额记录。

面对这从天而降的巨款，顾雷雷想到的不是将其占为己有，而是为失主着急起来。试想，丢失如此巨款，失主会急成什么样子？

庆幸的是，在包里的钱夹夹层，终于发现了一张身份证。身份证件显示：刘某，沂水县某镇、某村人。于是，顾雷雷立刻通过 114 查找该镇、该村，但由于电话与登记信息不详，加之该女士不是户主，一时无法查到。顾雷雷便试着再通过 114 联系该村有电话的村民，查询身份证上的这位女士，但当打了十多个电话后，也依然未查到失主。

后来，顾雷雷的堂哥说，他有一个朋友在该镇上医院工作，可以托他联系这个村的人，查找这位刘女士。通过这个方式，几经周折，到下午 17 时许终于找到、确认了失主。

当刘女士闻听自己包找到了，并亲自和顾雷雷通了电话后，还如做梦一般，有些不敢相信这是真的，那里面可是有近百万的钱款，而且银行卡密码、金额一应俱全，假如被人取走，那损失可就无法挽回了。

12 月 5 日这天，刘女士乘车从潍坊返回老家，为了方便起见，就在客车未进站前的路口下了车。由于带着孩子，走得匆忙，就把包遗落在了车上，直到回家后才发现把包弄丢了。心急如焚的她当即通过多种方式联系乘坐的客车，但一直未果。就在她急得团团转的时候，接到了村民带回的口信。

既然包找到了，刘女士一家人也就放心了。由于还有别的事，他们并没急着取回，但约定了 12 月 7 日见面领取。7 日早上九点，刘女士与丈夫一同到达了沂水，与前来送还包的顾雷雷见了面。包内物品、钱款分文未少。面对失而复得的巨资，刘女士竟然有些激动地说不完整话语，除了向这位拾金不昧的好小伙一再致谢外，执意将 4300 元现金留给顾雷雷作为酬劳，但被小伙子婉言谢绝了。

### 点 评 分 析

诚信是什么？农民说，诚信是秋天里结出的丰硕果实；工人说，诚信是辛勤劳作下生产出的质高价优的产品；老师说，诚信是师生间白玉般纯洁的感情。简而言之，诚信是个人的立身之本，民族的存亡之根。



## 大学之道

一个不遵守规则不诚实的人是不值得信任的，无论他的专业水平多么优秀。有些大学生由于家境贫困，为完成学业，申请国家助学贷款，但他们中的一部分人诚信意识薄弱，毕业后不能主动与银行联系，商讨还款事宜，这让国家助学贷款遭遇尴尬。

无论是企业还是个人，他们的个体要想有更广阔的发展空间，就应当树立良好的个体信誉，以赢得更广泛的认同和信任，为企业、为个人日后的发展道路打下更牢固的基础，开拓更广阔的空间。

无论在哪里，都要让别人认为你是一个诚实守信的人，无论是家人、朋友，还是客户、同事，没有人喜欢一个不诚实守信的人。





## 职场宝典

### 一、忠诚忠心者不遭解雇

#### 1. 锅里的事就是碗里的事

例如，当年董明珠被公司派到安徽去做销售员，所面临的第一件事情就是索回前任销售人员留下的一笔欠款。她本可以不去理会这笔欠款，但是她想到：这是公司的钱，是大伙努力的结果，怎么能说丢就丢呢？于是她决定把欠款收回来。

大家都知道讨债是非常困难的事情，但她经过 40 天的斗智斗勇，要回了属于公司的货物。当拿到货物时，眼里噙着泪水的她冲欠债者喊道：“从今往后，我们公司再也不和你做生意了！”

她就是抱着这样的一个执着的念头，开始了她作为一个杰出职业经理人的旅程。最后成功地成为格力电器的总裁，中国商界的“铁娘子”。

从这个故事中可以看出，维护公司的利益就是要求大家时刻把公司利益放在心上，懂得维护公司的利益就是维护我们自己的利益，只有公司发展了，我们每个员工的地位和收入才能得以保障。

#### 2. 公私分明，不从公司“揩油”

有的员工很喜欢占公司的便宜，小到一张纸，一支笔，大到公司的办公设备。总之，只要有可占的便宜，他们绝对不放过。“揩油”这件事，其实反映了一个人的职业操守和道德水平，也是严重违背维护公司利益这个出发点的。我们应该严格要求自己，否则我们将来很可能会一步一步走向犯罪。

#### 3. 在诱惑面前禁得住考验

小张是一家金属冶炼厂的技术骨干，由于工厂准备调整发展方向，小张觉得工厂不再适合自己发展，他准备跳槽到全国最大的金属冶炼公司应聘。负责面试的是该公司的技术总监，他对小张的能力没有任何挑剔，但却向小张提出了要求：“把原来厂家研究的技术成果告诉我们。”但是小张拒绝了，身边的很多人都为他的回答感到惋惜，因为这家公司是无数人梦寐以求的，但是小张放弃了这个好机会。

就在小张准备去另一家公司应聘的时候，那位总监亲自打电话给小张：“张先生，你被录取了，并且是我的助手，不仅因为你的能力，更因为你时时刻刻都能为自己的企业保守商业机密，你很棒！”小张的行为告诉我们，在这个社会里充满了各种诱惑，好环境，高工资，广阔的发展前景，说不定我们什么时候就会掉进陷阱。诱惑随时可以让一个人背叛自己信守的职业道德。

#### 4. 提升自己的职业道德

职业道德是职业的要求，也是为人处世的要求。如果你能够具有认真而忠于职守、充满热忱且积极主动、公私分明的职业素养，你就很容易在工作中游刃有余，在职场道路上如鱼得水，职业生涯道路越走越宽。

### 二、站在老板的立场上思考问题

#### 1. 坚决贯彻执行老板的想法

当你在职场中开展工作时候，你可以请示你的老板，让他告诉你应把工作做成什么样。这样可以保证你了解老板的想法，不容易在工作中出现偏差。按照老板的想法做出详细的计划，定期向老板汇报工作进程。

## 2. 站在老板的角度对待公司的不良现象

在你的工作中会发现公司中有各种浪费、迟到等现象，你会发现这些不良现象所产生的影响是极其恶劣的，他们降低了公司的利润。如果每个员工都能做到节约，以公司为家，那么会创造更多的价值。

## 3. 危难时刻，与公司同舟共济

现在对于很多毕业生来说，他们认为公司是公司，自己是自己。他们似乎从来没有把公司前途和自己的前途结合在一起，他们所关心的无非是薪水的高低以及如何获得更好的薪水。一旦公司出现波动，他们会在第一时间以最快的速度逃离，而不是想如何和公司一起渡过难关。而对于那些永远与公司同舟共济的人，不管身在何处都会受到命运的垂青。

# 三、做老板最得力的副手

## 1. 勇于表达自己的想法

聪明的下属会在适当的时候提出自己的见解和主张，这样不仅能够和上级产生交流和共鸣，也容易形成互补的默契，使自己得到脱颖而出的机会。

有个叫阿信的员工，看到老板安排招聘事宜时，主动和老板说：“李总，我想起我当年来的公司的情景，那个时候我有种初生牛犊不怕虎的情绪，特别渴望成功。所以，我希望您可以帮助员工摒弃那种打工的感觉，提出与公司共成长的目标，让应聘者感到有个奔头。”老板一听，觉得阿信说得有道理，便对他委以重任，让他有充分发挥的机会。

## 2. 乐于提供有用的信息

信息是这个世界上最宝贵的财富。上司做决策，依靠的也是有用的信息。所以，作为职场员工，应该及时把工作中、同事中的种种信息，向上司汇报，形成双方互动互助的关系。

## 3. 善于间接巧妙地进行提醒

上司不是完人，也会有出错的时候。站在企业的角度，我们应该提醒上司，避免让企业的经济效益受损。而且忠言不一定要逆耳，员工应该学会间接地、巧妙地提醒上司。

例如，有家企业的老总任用了不少亲戚管理企业，结果造成了内部纷争的局面，规章制度也变成了一纸空文。下属孙某实在看不下去了，于是，他找了个机会，以报纸上的一家家族企业破产为例，诚恳地对老总说：“老板吗，您看这篇报道，这家家族企业在创业时期发展得多好呀，可是壮大之后，家里人总是明争暗斗，企业被弄得没法管理，迅速倒闭，多可惜呀。”老总听了他的话，心里明白，这是为自己好，于是采取措施，进行了改制。



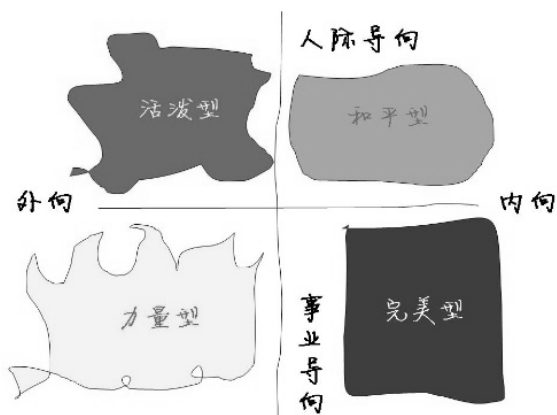
## 成功经验

在大学中，每一个学生都要做到诚实守信，并不断地进行诚信的自我评价、自我监督、自我反思和自我修炼，从而成为一个真正有诚有信的人；在职场中，每一个职场人士都应该具有忠诚，对公司忠诚，对自己忠诚，忠诚是对事业负责的动力，公司可以开除有能力的员工，但对于一个忠心耿耿的人来说，不会有任何领导让他走。他会成为公司这个铁打的营盘中最长久的兵，而且是最具有职业发展潜力的优秀士兵。





## 趣味测试 你的隐藏性格是什么？



凭你的直觉，从红色、黑色、黄色、粉红色、绿色、蓝色、紫色、棕色这八种颜色中选出你最喜欢的颜色。

- |       |       |        |       |
|-------|-------|--------|-------|
| A. 红色 | B. 绿色 | C. 粉红色 | D. 棕色 |
| E. 蓝色 | F. 紫色 | G. 黄色  | H. 黑色 |

### 【测试结果】

A. 你属于精力旺盛的行动派。不管花多少力气或付出多大代价也要满足自己的好奇心和欲望。你饱满的精神态度，会感染你周围的朋友。但由于缺乏耐性，常常稍微不顺自己的意，就会生气。不过天生乐观的你并不会因为挫折而闷闷不乐，而总是想办法当场解决。对于阻挡自己幸福的人，则怀有很深的敌意。一旦有事情发生，你总是先怪罪别人，这点对你相当不利。如果对别人能够以更宽大的心对待，相信你的人气会更旺。

B. 你是一个追求和平的人。不过却害怕独处，喜欢群体的生活。因此，你擅长与周围的人保持良好、和谐关系，总是给人亲切温和的印象。而周围的人对你也十分信赖和崇拜。不过，因为对每个人的态度都差不多，所以有时候也容易让人误认为你是个八面玲珑的人。喜欢绿色的人十分上进，但因为不喜欢在团体中太过突出，所以也会要求周围的人一起奋发向上。

C. 你常常想让自己呈现出年轻、有朝气的感觉。甚至希望在旁人的眼中是个高贵的形象。喜欢粉红色的人大多不是俊男就是美女，散发着一股让人看到就很舒服的魅力。不过，却有强烈逃避现实的倾向。因不擅长向人吐露心事，常常躲在自己的小天地之中。又因不容易接受别人的意见，也不喜欢和人争论，也常被当作优柔寡断的人。另外，无法忍受现实的难堪及曾被信任的人背叛的人也会喜欢粉红色。

D. 个性拘谨，自我价值观很强烈。很怕外来因素的介入，但在外表及处理事情的态度上，却给人一种很大的信赖感。对人与人之间的利害关系划分得很清楚，所以容易给别人一种冷漠的倾向。不过你耿直的个性让人很信服，不知不觉中支持你的伙伴会越来越多。

E. 你是个很有理性的人。面对问题常常临危不乱，在起冲突时总是默默地将事情化解，等到该予以反击时，一定会以很漂亮的手段让人折服。乍看之下应该人缘不错，不过却不

擅长与人交际，所以只和志同道合的朋友自组一个小团体。常因坚持崇高的信念而受人尊敬。绝对地坚持己见，对旁人的意见欠缺采纳的雅量，所以与人意见相左时，虽然表面上不会显露出任何不悦，但其实心里很介意。

F. 通常很多都是艺术家，容易多愁善感。但机智中带有感性，观察力特别敏锐。虽然自认平凡，但相当有个性。在公开场合中显得沉默而内向。常常容易滥用你的感情，以致造成很多不必要的误会，这种不是恶意的滥情，在事后别人告诉你之后，你会很认真地反省，但也容易再犯。

G. 富有高度的创造力及好奇心。关心社会问题甚于切身问题，喜欢追求崇高的理想，尤其热衷社会运动。相当自信而且学问渊博，你也以此为傲。看起来你好像社交家一样，其实内心很孤独。所以，你绝对不会背叛朋友，也绝对不做没有把握的事。

H. 你很积极。对未来会做很好的规划并进行努力。即使外表不修边幅，看起来还是很优雅、高尚。在旁人的眼中，你是个有主见并处事得体的人，而你也希望在别人眼中是个不平凡的人物。

## 第五节 兴趣积累——把爱好变成特长



### 哲理故事

#### 博士与渔夫

一天，一个博士坐船欣赏风景，在船上，博士问渔夫：“你会生物吗？”渔夫说不会，博士就说：“那你的生命就要失去4分之1了。”过了一会儿博士又问：“你会哲学吗？”渔夫还是说不会。博士又说：“那你的生命又要失去4分之1了。”又过了一会儿，博士又问了：“你会科学吗？”渔夫仍然说不会，就在这时，狂风乱作，卷来一股巨浪，渔夫问博士：“你会游泳吗？”博士说不会，渔夫说：“那你的生命就要玩完了！”

启示

不怕千招会，就怕一招绝。在大学期间要培养自己一技之长，这样在将来的职场中才能有立足之地，有时候只要精通一门手艺你就可以高枕无忧了。

兴趣，是一个人积极探索、掌握某种事物的认知倾向，也是经常参与该种活动的心理动力。当人的认知对象指向某种职业时，就形成了职业兴趣。当一个人对本职工作感兴趣时，他就能积极、热情，全身心地投入到本职工作，并创造性地努力完成自己的事业。兴趣是职业选择的重要因素之一，它既影响着求职者个人的职业定向和职业选择，又能有效激发人的探索、创造能力，从而增强人的职业适应性。

#### 案例 1

#### 周杰伦的职业发展道路

1979年1月18日，周杰伦在台北出生，母亲是个中学教师。从小杰伦对音乐有着极强的敏感，听到音乐就会随着节奏兴奋地摇晃，有时候一边看电视，一边戴上墨镜学高凌

风唱歌。他在慢慢长大，对音乐开始有了一定的概念，3岁的时候学会了拿录音机录自己的声音。母亲见他在音乐方面很有天赋，就毫不犹豫地拿出家里所有的积蓄给他买了一架钢琴。这一年，周杰伦才4岁。

上小学三年级的时候，周杰伦又忽然喜欢上了大提琴，于是，每天背着沉重的大提琴，挤公交车去上大提琴课成了他的主要生活。为了加强他对艺术的领悟力，母亲常常带他去音乐厅，聆听音乐家的演奏，像马友友、林昭亮那样的大师的演奏会，更是绝不缺席。受其影响，周杰伦也学着自已作一些曲子，并刻意在人群前卖弄，很兴奋地要求大家欣赏、评论，有时候也会顽皮地学阿玛迪斯倒着弹琴。

14岁那年，正在读初二的周杰伦遭遇自己人生的第一场变故，父母离异了。而在这之前，父母就一直处于冷战阶段，他只能早早地搬到外婆家住。现实的家庭环境，使周杰伦变得非常独立、性格孤僻、不爱讲话，音乐成了他唯一的寄托，也正是从这时候开始，他学着静下心来思考。

1996年6月，周杰伦没能考上大学，高中毕业的他由于学历低，找了很久也没有找到适合自己的工作，出于生计，他到了一家餐馆当服务生。平常工作的时候，他喜欢把单放机带在身边，没事就听听音乐。有一次，心情不错的周杰伦双手托着一盘菜，边走边听歌，不小心竟与一位女服务员撞了个满怀，整盘热菜都泼在服务员身上，女服务员的手被烫出了水泡，痛得大哭，餐厅经理闻声赶来，除了狠狠批评周杰伦一顿外，还毫不客气地扣了他2000元新台币的工资。

为了提高餐厅的品位，老板想到一个主意，买了架钢琴想给顾客奏乐助兴，可请了好几位钢琴师，都因不合老板口味而被炒了鱿鱼。一天下班后，手痒的周杰伦趁老板不在，用那架崭新的钢琴演奏了一首他自己刚刚创作的歌曲，同事们听了惊为天人：这个不爱讲话的大男孩，竟然还会弹钢琴，而且还弹得这么好！马上有多事者跑去告诉了老板，老板当即叫来周杰伦，让他当着自己的面又演奏了一曲，喜出望外之下，老板当场拍板请周杰伦当琴师，以后他每天的工作就是在大厅里弹奏自己创作的乐曲。随着客人越来越多，生意越来越红火，精明的老板又想到了新招，他找来当地的电视台，说自己店里的服务员不仅会弹钢琴，而且还能写歌曲，借助电视台的炒作，不仅提高了餐厅的知名度，而且还节省了一大笔请琴师的开销，老板的餐厅也和周杰伦一样开始小有名气。

真正的转折出现在周杰伦打工一年后。当时，吴宗宪主持的娱乐节目《超猛新人王》非常火爆，1997年9月，周杰伦的表妹瞒着他，偷偷给他报了名。吴宗宪除了是那个节目的主持人，同时还是阿尔发音乐公司的老板，他安排周杰伦表演钢琴伴奏，并允许他带一位歌手演唱。不想，演出一开始，周杰伦伴奏的音乐，让他的歌手唱起来非常难，顿时，场下嘘声四起……

第一次在电视台亮相就砸了锅，周杰伦本以为没戏了，只得收拾东西准备走人。正好站在评审旁边的吴宗宪顺手拿过歌谱看了看，这一看，让他吃惊不小——这个看似漫不经心，甚至有点放荡不羁的年轻人写起歌来，不仅歌谱得十分复杂，还抄写得工工整整。出于好奇，节目做完后，吴宗宪派助理把周杰伦叫到自己办公室，简单地交流之后，他便邀请周杰伦辞职后到他的音乐公司写歌。

加盟阿尔发后，周杰伦写出了大量的作品，但让人不可思议的是，他写的歌几乎没有人喜欢。吴宗宪每天早上八点上班时，总能准时见到周杰伦的作品，他被杰伦的天赋和勤奋深深感动之余，决定找歌手演唱他的作品，当吴宗宪把周杰伦创作的《眼泪知道》和《双截棍》先后分别推荐给天王巨星刘德华和当时火爆歌坛的张惠妹时，都一一遭到拒绝！这时候吴宗宪表现出伯乐的魄力：既然没人愿意唱他的歌，就让他自己唱吧！但决定之前，他还要考验周杰伦一次，让他在十天内写出 50 首歌，如果周杰伦完成了，就从中挑出 10 首帮他出唱片！

10 天后，周杰伦真的拿出了 50 首歌，吴宗宪无话可说了，于是从中选出了十首，准备录制成唱片发行。2001 年初，经过大半年时间的精心制作，周杰伦的第一张专辑《Jay》终于面世，刚上市，就被抢购一空。在当年的台湾流行音乐大评选中，《Jay》一举夺得“最佳流行音乐演唱专辑”“最佳制作人”“最佳作曲人”三项大奖。周杰伦的名字一下子红透半边天！



### 点评分析

周杰伦对音乐极有天赋，从小就表现出与众不同的音乐才能，但他的职业之路并不是康庄大道，而是屡经挫折。不过，他在挫折面前丝毫不退缩，而是越战越勇，在 2001 年凭借自己第一张专辑《Jay》一举夺得“最佳流行音乐演唱专辑”“最佳制作人”“最佳作曲人”三项大奖。成功喜悦的背后是他多年来对音乐的执著。

他这种对音乐的执著精神来自何处呢？从周杰伦的职业兴趣来看，他天生就对音乐感兴趣，因此他就对音乐方面的事情十分积极、热情，他把自己的全部身心都投入音乐中，并从中找到了生活及工作的乐趣。比如，小学三年级的时候就心甘情愿地背着沉重的大提琴，挤公交车去上大提琴课。正因为周杰伦无论在多么糟糕的环境下从不放弃对音乐的追求，从不违背自己的本性——对音乐的喜爱，才铸就了他今天在流行歌坛的地位。



### 案例 2

### 爱好可以广泛，特长要始终如一

人真有意思，一会爱好这个，一会爱好那个，有时连自己也说不清楚到底喜爱什么。本人就有过类似的亲身经历。

从中学开始，到大学毕业的头几年里，本人最喜爱文学，自然就以写作为爱好了。那时有空就写，有时写到深更半夜也不疲倦，乐在其中。写多了，心里就痒了，想发表，就大量投稿。可投来投去，发表的很少，付出的心血很多，可回报太小。于是乎，写作的兴趣逐渐衰弱，我又喜爱上了下象棋等活动。

我的工作一直没有变，从事港口工程勘察。头几年，我还比较喜欢这个工作，经常到沿江和沿海城市出差，这些地方风景优美，交通便利，名胜古迹也较多。见多识广嘛，况且咱们还是公费旅游。五年过后，我开始厌烦这份工作：长年累月在外奔波，钱挣得也不太多，家里也顾不多，牺牲太多了。而这时，丰富的生活经历又激活了我的文学细胞，我的写作爱好又复原了。

经过一段时间的爬格子，有所收获，兴趣也浓了。这时，报社的一位编辑经常约稿，每周都要编发我的稿子。她鼓励我说，只要你坚持写下去，不久就可以成为专栏作家，还可以当自由撰稿人。她这么一打气，我感觉自己好像一个鼓胀起来的车胎，浑身是劲。还是自由撰稿人好，时间自由，受人尊重，把爱好变成自己的工作，心情会格外舒畅。正好那一阵子工作较闲，我就天天研究报纸需要什么稿子，夜以继日地写。两个月下来，初见成效，平均一个月发表十多篇，但稿费满打满算只有四五百元。我当时坚信，再写下去就会走向成功，可以卖文为生。不料，后来报纸的栏目和编辑进行了调整，我的文章见报越来越难，而向杂志投稿更是收效甚微。我以前写的东西，往往是有感而发，而现在，为了多发表，我还要学会钻营之术，为投编辑之所好，写一些自己体会不深的，无病呻吟的内容。大概是欲速则不达吧，想发表的心越迫切，结果就越让我失望。人的心是浮躁的，精神是紧张的，动起笔来感觉压力很大，灵感也吓跑了，写作不再是轻松愉快的事了。结果事与愿违，人很苦很累，钱也挣得很少，根本无法维持生活，也就不能成为职业。

这段经历让我清醒，让我认识到自己有几斤几两。我体会到写作看似简单，其实很深奥，本人现在还只是在它的门外徘徊，只是一个凑热闹分子。当把它作为一种爱好时，是一种享受。而工作是谋生的手段，不管你是否喜欢，你都要干好这份差事。于是，我这个迷途的羔羊又回过头来，继续从事原来的工作，仍然把写稿当作业余爱好，好心情也回来了，感觉太阳天天是新的。

如果把个人爱好比作恋人或情人，那么工作就是配偶或婚姻。一个人的一生中或许拥有几个恋人，或许在不同的时期有不同的恋人；人的爱好亦然，或许有几样爱好，或许不同时期有不同的爱好。这个世上，大部分人都有自己的婚姻。同理，大部人都有自己的一份工作。对于光棍汉来说，能找到一个配偶就谢天谢地了；对于失业者来讲，能找一份工作就心满意足了。

婚姻有包办的、中介的、自由恋爱的三大类。工作也由过去的毕业包分配，发展到亲友介绍，再发展到双向选择。以前国家包分配工作，不可能保证每人的工作岗位都称心如意，但个人少操心；现在自己找工作，有了择业的自由，但要四处奔波，找不到理想的职业时，大部分人也只好先端个饭碗再说。

婚姻中，有先恋爱后结婚的，有先结婚后恋爱的，也有离婚的。工作中，有先喜爱后上岗的，先上岗后喜爱的，也有辞职的。先喜爱后上岗的，个人的爱好成为工作，应该说是最理想的。但这还不能高枕无忧，还要不断地经营和完善，因为人总是喜新厌旧的，人的爱好也在变化，情绪是波动的；另外，工作是否合适还要靠实践来检验。先上岗后喜爱，这种现象最为普遍的。日子一久，人的劳动技能不断提高，干起活来得心应手，工作已经悄悄融入灵魂之中，人就会热爱上自己的职业。国人生活在惯性之中，婚姻不满意时，工作不称心时，大部人会维持一辈子。一般来说，30岁以下的人思想开放，青春似火，容易离婚及跳槽。

拿不准自己适合什么工作怎么办？那就试验呗，要趁年轻跳三五次槽来分析判断，从中发现相对合适的岗位。30岁前你有能力跳时，你就要综合素质高，思想成熟，思维敏捷。

#### 分析 点评

每个人都有很多爱好，有的个人爱好可能与职业兴趣相重叠，在其他条件许可的前提下，有可能发展成为职业兴趣，并有助于个人职业发展。比如说很多人都很喜欢下棋、打球，但成为职业棋手或职业球员的人很少。

本案例中的“我”从高中开始就非常喜欢文学，也一直有把“自由作家”当作个人职业的倾向，但发现自己付出的心血很多，回报却很少，很难完全靠写作来维持个人生存，更不用说个人发展了。“我”从中发现个人的职业兴趣并不在写作上，写作只能是个人的业余爱好，而港口工程勘察才是自己的职业兴趣所在。按照他自己的话说，一旦认识到写作不是自己的职业兴趣所在，并于自己本职工作时，好心情也回来了，感觉太阳天天是新的。

对于大学毕业生而言，由于工作实践机会的缺乏，往往很容易把个人爱好误当作自己职业兴趣。至于根据个人爱好去寻找的工作是不是自己职业兴趣所在，只能在工作实践中去检验。现有某计算机专业的毕业生，高考后选读计算机专业是迫于家庭压力，一直都认定自己的职业兴趣绝不在计算机上，在大学读书期间都一直未好好静下心来读书，但毕业时找的工作单位是家计算机公司，只好硬着头皮干下去，在干的过程中他发现计算机越来越可爱，成天跟计算机泡在一起，工作时很难从计算机面前站起来去干别的事情，后来成为公司骨干。由此看见，兴趣来源于职业实践活动，只有在职业活动中才能有效检验出个人爱好是否为自己的职业兴趣所在。



## 大学之道

虽然职业兴趣一旦形成，便在职业生涯中具有一定的稳定性，但根据实际需要，还是可以通过自己的努力规划、改变、发展和培养的，在培养职业兴趣时，我们可以从以下几个方面进行：

### 一、培养广泛的兴趣

在大学期间，具有广泛兴趣的每个人，不仅对自己职业领域的东西有浓厚的兴趣，而且对其他方面也有一定的兴趣，这样在大学期间可以开阔自己的视野，拓展思路，解决问题时也可以从多方面得到启发，在职业生涯规划的选择上有较大的余地。大学的校园文化是丰富多彩的，没有兴趣，要培养兴趣，有了兴趣，要将兴趣转化为爱好，有了爱好，再将爱好转化为自己的特长。

### 二、要有中心兴趣

在大学期间，每个人的兴趣可以广泛，但不能浮泛，还要有一定的集中爱好。既广泛又有重点，才能学有所长，获得更多的知识。如果只具有广泛性而无中心职业兴趣，人往往会知识肤浅，缺少确定的职业规划方向，样样通，样样松，心猿意马，难以有所成就。作为大学生可以爱好广泛，但一定要结合自己的发展将广泛的爱好中的一项融和自己的职业兴趣专注发展为特长，成为自己未来职场中的必杀绝技。

### 三、积极参加职业实践

在大学期间，只有不断地通过职业实践，才能对职业本身有深刻的认识 and 了解，才能激发自己的职业兴趣。社会职业实践活动内容十分丰富，包括职业体验、顶岗实习、社会

调查、企业参观等，每个人都可以通过参加各种社会职业实践活动来调节和培养兴趣，根据社会和自我需要，有意识地去培养和发展兴趣，为事业的成功创造条件。



## 职场宝典

### 一、无法专注，就无法成功

许多人都记得一个非常简单故事，那就是“猴子掰玉米”的故事。故事说的是猴子在玉米地里掰玉米，刚掰下一个，觉得前面的更好，就扔下手里的去掰另一个，另一个到手，觉得还有更好的，到手的又扔掉，去掰那更好的。结果在不知不觉中已经走到了尽头，天色已晚，只得慌慌张张随便掰一个，回去一看，恰恰是个烂玉米。

在职场中我们很多人都重复着“猴子”同样的选择，不专注，精力就难以集中，心思就无法集中在一件事情上。我们每个人的精力都是有限的，许多时候，我们尽心尽力的做某件事情也不一定能做好，更何况不专心致志呢！

小猫钓鱼三心二意，结果一条鱼也没钓到，最后一心一意地去钓鱼，很快就钓到了大鱼。一心二用，或者一心三用，表面看可以提高做事的效率，但其实我们哪件事都没有投入100%的心思和精力，最后可能一件事情也做不好，不仅浪费了时间和精力，而且还要返工，延误了下一步工作计划。

作为大学生或者职场人士，所需要的不只是学习书本上的知识，也不只是聆听他人的种种教导，而更需要的是专注精神。只有专注，才能成功，只有专注，才能在自己的职业生涯发展中取得成绩。

### 二、专注适合自己的事情

每一个人都应该努力根据自己的特长来设计自己，量力而行，根据自己的环境、条件、才能、素质、兴趣等，找到合适自己的事情。

卡耐基认为，一个人要实现自己的价值，就应该珍惜这有限的时间，选择最适合自己的事，否则盲目地跟风会徒然地浪费时间。

每一个人都有自己的兴趣、爱好，都有自己擅长做的事情，因而要取得成功，就要把自己奋斗的目标定位在自己所热爱的事业上，不能选择自己兴趣不大或者毫无兴趣的事情。

例如，一个人从小就喜欢画画，渴望将来成为一个画家，于是在大学中把自己的追求目标确定为美术事业上，可以说他成功的可能性是比较大的。假如他不喜欢美术，那么父母强迫他去学习绘画，他的未来也不会美术上有多大成就，最多只能把绘画当成自己的一个经验而已。

对于每个人来说，光有爱好、兴趣是远远不够的，必须具备从事这项工作所需要的身体或智力条件，再加上恒心和毅力，同时符合客观条件，这样才能有希望把事情做好。

### 三、发挥专长，成为行业高手

找到适合自己的事情，并积极地发挥专长，将自己的爱好变成专长，成为行业的行家里手，是职场中每一个人都应当努力追求的一个目标。

### 1. 专业要专

要成为行业高手，最好的办法是坚守自己的专业，从事本专业工作，比改行有更大的发展潜力。

李东和郑健两个人同时从大专毕业后进入某电脑公司，李东坚持不放弃计算机网络专业，当了一名网络开发工程师，郑健不想从事技术，则应聘了行政助理，放弃了计算机专业。随着网络技术的发展，李东跟上了发展的步伐，三年后当上了公司的网络主管，原来的郑健收入高于李东，而现在还是行政助理，公司的其他年轻人优势越来越明显，他在公司的地位和作用却逐渐降低了，自己也失去了职场中发展的潜在优势。

### 2. 技能要强

除专业之外，你更需要具备各种实用的技能，才可以凭借自己的力量去创造机会。这就要求大学生在大学期间把自己的爱好变成特长，成为自己职业生涯中的一项技能，如果我们手中没有特长技能，即使我们手里拿着大学文凭，有领导支持、亲属照顾，那么在未来的职场竞争中自己也终将会被淘汰掉。无论在大学期间还是在职场中，要不断地培养自己的可持续发展技能。

惠普公司前 CEO 卡莉·菲奥莉娜，2005 年在美国北卡罗来纳州立大学毕业典礼上发表了演讲，其中一段演讲词对我们大学毕业生很有启发作用。原文如下：

“不要贩卖自己的灵魂，就是不要违背自己的本性，不要掩盖你的天赋，也不要放弃你的信念。无论结果看起来可能多么的可怕或糟糕，无论保持自己本性的结果是什么，总比出卖灵魂好很多。我们应该坚持自己对未来发展的判断，坚持自己对成就大业的把握，坚持对自己能有所作为的信念……注重发展性的人比注重局限性的人在生活中获得的要多得多。”



### 成功经验

坚持登一座山峰的人，一定会达到顶峰。一辈子坚持只做一件事的人，一定会成功。一个人的一生认真做好一件事是何等地不易，但做好了这一件事又会何等地舒心。一生做好一件事情，并不是简单地将事情做完就算完成任务，而是要将这件事做好，做到极致，做到完美，这也是一种人生态度。



### 趣味测试

今天是你的生日，在大蛋糕上插上蜡烛并点燃，就在你要将蜡烛吹熄了之前，你的恋人开玩笑地问你：“你能一次将蜡烛吹熄吗？”你会选择什么样的结果呢？





- A：初看好像全部都吹熄，其实还剩下一根没有熄的蜡烛。
- B：运气不错，全部熄灭。
- C：因为摆架势，所以只吹熄了一半。

### 【测试结果】

A：有强烈的不安全感，若有人在某方面胜过自己，即使只是些微琐事，也会感觉到不安。喜爱拿自己与他人比较，一旦感觉自己不如人，立刻会对对方产生嫉妒。

B：对自己有超人的自信，如果不是第一名就不甘心。这种人对威胁到自己地位之人常会产生强烈的嫉妒心。可说是由于领袖意识过强而引起的嫉妒。

C：根本上就很消极。“反正我再怎么努力也不如那个人”，这种负面的想法深藏在这类人的心中，因此而引燃“嫉妒”之情。这种人可能在不知不觉中拉较优越之人的后腿，或是中伤、让对方变成大家眼中的坏人。这样的人可能需要较积极的人生态度，使嫉恨之心转变为超越对方的动力。

## 第三章 大学生求职技能修炼

### 第一节 就业信息——乱花渐欲迷人眼

#### 哲理故事

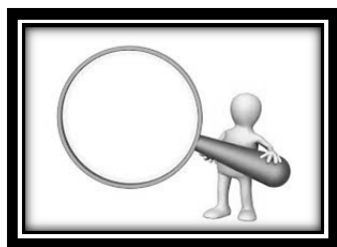
##### 学会舍弃

有两个人相约到山上去寻找精美的石头，甲背了满满的一筐，乙的筐里只有一个他认为是最精美的石头。甲就笑乙：“你为什么只挑一个啊？”乙说：“漂亮的石头虽然多，但我只选一个最精美的就够了。”甲笑而不语，下山的路上，甲感到负担越来越重，最后不得已不断地从一筐的石头中挑一个最差的扔下，到下山的时候他的筐里只剩下一个石头！

#### 启示

人生中会有许多的东西值得留恋，在纷繁众多的诱惑面前，我们要练就一双火眼金睛，找到正确的、适合自己的方法或途径，因而要学会舍弃。

在大学生整个求职过程中，就业信息的获取是每个学生求职的第一步，我们应在掌握大量的就业信息的基础上，根据自身的条件和职业生涯发展目标有的放矢地选择就业信息。作为一名大学生，应该随时注意收集各种就业信息，做到未雨绸缪。



#### 案例 1

##### 质变的成功来源于平时量变的积累

参加面试时，短短的几分钟就可能决定每个人的命运，因为这短短的几分钟时间可能会体现了你十几年的努力。但从另一个角度来看，机会永远属于有准备的人，只有提前做好准备，在面试的时候用实力说话，才能顺利找到自己职业生涯的起点和方向。

王明学的是会计专业，大三开学不到两个月，当他的同学都仍在为求职面试而四处奔波时，他却很轻松地拿到了南方一家大型咨询公司的录用通知。

为什么王明如此幸运呢，难道是命运之神特别眷顾王明吗？

按照王明的说法，他只不过将大多数同学在临近毕业时才思考的问题提前了三年而已。作为职业发展的起点，王明从大一的时候就开始思考哪些公司是他将来的求职目标了，他平时浏览的网站和关注的信息也都和他的求职目标相关。

王明的英语比较好，结合自己的专业及个人的特长，经过仔细的查询比较，通过对自己的职业兴趣的了解，他认为自己选择咨询公司作为自己职业生涯目标最合适。他是个有心人，一旦锁定了目标，他就开始针对这个目标做各项准备。大学二年级时，他找到机会先后进入盛京银行和一家知名的中外合资咨询公司实习。

在实习期间，王明特别注意积累工作经验，积极向公司同事学习，每天加班加点，任劳任怨，很多公司老员工不爱干的活，他都主动申请去尽心尽力地完成。特别是在对接客户的过程中，他的耐心和信心不但赢得了同事的好感，还获得了客户的赞誉，因此他积累了更多的工作经验。

大学三年级时，王明对沈阳和北京前五名咨询公司进行了全方位的了解，对他们的公司网站内容进行了系统的对比归纳，各个公司的特点是什么，公司的业务范围有哪些，怎样向公司投递简历，面试时应该注意哪些问题……他除了在网上了解这些内容外，通过QQ还主动与在这些公司工作的师兄师姐进行了联系，从师兄师姐那里得到了很多的启示和经验教训。

正因为有了这些工作经验的积累，王明最终如愿以偿地进入了他所心仪的公司。

#### 点 评 分 析

信息在求职就业过程中具有举足轻重的地位。如今的职场如战场，要想战而胜之，必须未雨绸缪，事先做好充分的准备，一定要打有准备之仗，准备越充分，成功的可能性就越大。大学生在大学期间要注意平时对信息的积累，要通过网络、老师、亲属、报纸、校友等方式收集就业信息，并进行分析、筛选，按照自己的职业生涯目标进行归类储备。要善于从纷繁复杂的就业信息中捕捉到对自己有价值的求职信息，抓住机遇，立即行动。

王明就是注重了平时的积累，把握住了机会，争取了主动权，才把握住了自己的求职命运。

### 案例 2

### 漫天撒网不如择一而终

为了能够在网上找到自己满意的工作，张红用搜索引擎找到许多网上求职的站点。上面有很多用人信息，按照地区和工种都可以查询到，相当方便。张红也没有对某个公司进行细致的了解，秉承“多多益善”的原则，对公司的经理级别的职位到业务员级别的职位都全部发送了简历，觉得这样广撒网，一定会有鱼的，可以为自己增加求职系数。如果遇到特别喜欢的公司，在第一次发完简历没有回信时她会再重新发送一遍。

一转眼，张红上网求职已经有一个多月了，但没有一家公司给她回复信息。她很纳闷：“我每天都上网查看我的电子邮件，但好长时间过去了怎么都杳无音讯呢？”

点  
评  
分  
析

大撒网发简历虽然很好,但成功率不一定高,你只在乎你发的多少份简历,你却忽略了你简历的质量,你发出去的简历经常可能和对方招聘的岗位根本不对称,而且对方打电话给你时,你也许根本不知道你是否发过简历,对方是哪家公司。

在求职过程中要有选择性地发送简历,避免漫天撒网式地碰运气。许多求职者认为网上的信息来得方便,所以频频向招聘单位发简历。没有考虑公司招聘的职位与自己的适合度有多大,自己的求职条件与公司的要求是否符合。简历也千篇一律,没有针对性。同时,在求职过程中,尽量避免在三天内重复发送简历给一家公司,这种行为可能会引起公司的反感,从而过滤掉你的邮件。



## 案例 3

## 去伪存真练就火眼金睛

小谢是大三的一名学生,面临就业,他决定在网上投投简历碰碰运气。他在网站上发现了郑州某电子公司的招聘信息,在和同学一起投递了简历之后又一起参加了该公司的面试。出乎小谢的意料,面试进行得十分轻松愉快,小谢和同学都很快通过了面试。

然而,公司的负责人让小谢和他的同学交 200 元的服装费。小谢和他的同学商量,觉得钱不是很多,而且工作了之后应该能很快挣回来,于是就交了。交钱之后,公司负责人与小谢他们约好一周后签订协议。一周之后,小谢和同学来到这家公司所在的写字楼,发现已经是人去楼空。

小谢他们赶紧打之前公司给他们留下的电话,结果电话也无法接通,怎么也联系不上那家公司。

点  
评  
分  
析

这类打着招聘旗号的收费需要警惕,不能因为收费不高就接受了。按照有关规定,招聘单位不得以招聘为由向求职者收取任何费用,因此,不管招聘单位是收取服装费、培训费,还是押金,求职者都应该坚定地说“不”。此外,值得注意的是,这种“变相收费”的公司一般来说规模都不大、流动性强,看起来不十分正规;而且,公司进行的面试一般都比较草率,通过率基本上是百分之百。如果遇到这样的公司,求职者们应该坚决摒弃。





## 大学之道

### 一、搜集就业信息的内容

就业信息的内容十分广泛,作为初次择业的毕业生应主要了解以下两个方面的就业信息:

#### 1. 就业政策和相关规定

第一,了解国家就业方针、原则和政策及相关的就业法律法规。它是毕业生就业的出发点和归宿点,是不能违背的。毕业生只能在国家就业方针、原则和政策所规定的范围内,根据个人的情况选择职业。作为毕业生,必须清楚地了解就业法规、法令,学会用法律来保护自己。

第二,地方的用人政策。如北京市各县、区招聘的政策、人事代理政策、落户政策等。

#### 2. 供求信息

第一,当年毕业生总的供求形势,即本地区与自己同时毕业的学生有多少,而用人单位的需求有多少,是供大于求,还是求大于供,或者两者基本平衡,哪些专业紧俏,哪些专业供大于求。

第二,用人单位的信息。在选择单位时,往往会出现这样一些错误:对用人单位情况不甚了解,在择业时带有随意性和盲目性,如只挑城市而不问用人单位的性质、业务范围只图单位名称好听就盲目应聘等,这些都是片面的。要做到对用人单位有比较客观的评价,关键在于掌握用人单位的信息。

### 二、搜集就业信息的渠道

同学们必须积极主动地掌握足够的就业信息,获取的信息越多,择业的视野就越宽阔。根据目前人才市场及地方的特点,大学生获得就业信息的途径主要有以下几条:

#### 1. 学校招生就业处

学校招生就业处的就业信息具有准确、可靠、多样、具体的特点,是毕业生获取就业信息的最直接、最有效、最主要的途径。学校收集的信息都会及时传至各系(处),或发布在学校网页的就业信息栏中。

#### 2. 各级毕业生就业主管部门、人才服务机构及其组织的有关活动

各级毕业生就业主管部门和人才服务机构,是沟通用人单位和大中专毕业生的桥梁和纽带,是为毕业生提供就业服务的专业机构。毕业生可通过他们组织的定期或不定期的人才交流洽谈会、大中专毕业生供需见面会等活动获取需求信息,这也是获取信息的重要渠道。

#### 3. 各级政府主管部门和就业指导机构

这些主管部门主要是国家教育部和省教育厅、人事厅及各市的教育局、人事局。这些部门和就业机构的主要职责就是制定辖区的毕业生就业政策,提供高校毕业生和用人单位的信息,为毕业生就业提供咨询与服务。来自这方面的信息也是真实可信的。

#### 4. 网络、报刊、广播、电视等媒体

需要特别注意的是,这种信息传播面广,竞争性强,时效快,成功率较低,而且其内容往往比较笼统,如果选用还应作进一步的了解。一些用人单位常常通过报纸、杂志、广

播、电视等大众传媒介绍本单位的现状、发展前景和人才需求信息。

#### 5. 实习、社会实践、社交等活动

毕业生在实习、社会实践中可以直接与用人单位接触,可以更清楚地了解有关需求情况,并让用人单位更多地了解自己。无论是现在“辽宁省大学生创业实践基地”的建立,还是各地纷纷建立的见习机制,都是大学生社会实践重要、可靠的途径。

#### 6. 亲朋好友

通过家长、亲戚、朋友、老师、同学等渠道来获取就业信息,有针对性地扩大搜集信息覆盖面,有时会起到事半功倍的效果。这种信息针对性更强,通常具有毕业生所希望的行业或地区的定向性,对用人单位可以进行更具体的了解,易于双向沟通,因而就业成功率较高。

#### 7. 通过黄页掌握各单位地址、电话

通过打电话、写求职信或登门拜访获取用人信息。这种渠道主动性强、盲目性大、准确性低。但也有成功的可能,在缺乏就业信息的情况下,这也不失为一种获取信息的渠道。

当然,收集信息的途径还很多。总的来说,关键在于掌握主动权。



### 三、搜集就业信息的方法

#### 1. 全方位搜集法

把与你的专业有关联的就业信息统统搜集起来,再按一定的标准进行整理和筛选,以备使用。这种方法获取的就业信息广泛,选择的余地大,但较浪费时间和精力。

#### 2. 定方向搜集法

根据自己选定的职业方向和求职的行业范围来搜集相关的信息。这种方法以个人的专业方向、能力倾向和兴趣特长为依据,便于找到更适合自己的特点、更能发挥作用的职业和单位。需要注意的是,当你选定的职业方向和求职范围过于狭窄时,有可能会大大缩小你的选择余地,特别是你所选定的职业范围是竞争激烈的“热门”工作时,很可能给你下一步的择业带来较大困难。

#### 3. 定区域搜集法

根据个人对某个或某几个地区的偏好来搜集信息,而对职业方向和行业范围较少关注和选择,这是一种重地区、轻专业方向的信息收集法,按这种方法收集信息和选择职业,也可能由于所面向地区的狭小和“地区过热”(即有较多择业者涌向该地区)而造成择业困难。

大学生用各种各样的方法,从各种各样的途径收集来的信息,当然不可能全部都留存,要经过筛选、比较,然后按照自己拟订的求职方向及计划,留下适合自己的信息。把这些信息分类整理,分门别类,理清应聘顺序和应聘重点,然后个个击破,相信会有一个理想的工作岗位在等待着你。



## 职场宝典

### 一、处处留心信息

现在是高资讯社会,信息对于一个人的决策至关重要。对于公司老板而言,由于处理事务的层面比较多,欠缺了许多第一手材料。这时候往往需要你查漏补缺,及时反馈信息。所以在职场中不要因为自己的职位很低,就觉得那些决策层的事情与你无关,不用你操心。求学时,关注就业信息;职场中,关注职场信息。往往正是忽略了的小细节,影响着你在职场中的进一步发展。

### 二、积极倾听

倾听是我们取得他人第一手信息,正确认识他人的重要途径。在职场中,我们要学会倾听,在倾听的过程中对对方提供的各种信息保持充分的兴趣和敏感性,不要妄自评断。有位哲人说过:“如果人一生下来就带着一个40岁的头脑,人们在兴趣爱好上的差别就会小得多。所以不要以自我为中心,你自己是妨碍有效倾听的最大障碍。不知不觉被自己的兴趣和想法所缠住,从而漏失了别人想透露的最重要信息。”

### 三、正确选择优质信息

信息是每一个组织的生命线,在职场中我们需要利用它安排事物、做出决策,并从中吸取经验教训和增长知识。然而,在这个信息爆炸的时代,我们很容易被大量的信息所淹没,容易采用错误的方式获取或传递信息。所以,作为职场员工要学会提取优质信息,学会在庞杂的信息库中提取自己所需要的信息,并学会向他人提供其所需要的信息。优质信息包括正确的内容、正确的形式、恰当的时间、正确的人员、适度的费用五个特点。

成功  
经验

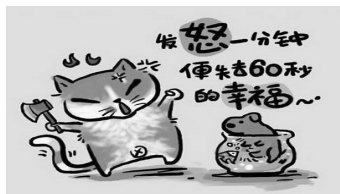
就业信息是毕业生求职择业的前提和必备条件,关系到求职择业的成败。在就业形势日益严峻的信息时代,就业不仅是实力的竞争,也是信息的竞争,作为网络时代的大学生,应高度重视就业信息的重要性,积极主动、广辟途径地搜集就业信息,并认真细致、去伪存真地分析、筛选、整理这些信息,从而做出准确的处理,把握选择的主动权,抓住就业机会成功就业。



## 趣味测试

你是一个暴脾气的人吗?

一早醒来,闻到什么样的气味,能让你觉得精神百倍,开始新的一天?



A. 窗台上花草的芳香

B. 浓浓的咖啡香

C. 丰盛早餐的香味

D. 熏香精油的味道

### 【测试结果】

A. 你是个内敛的人，对于很多事情的处理方式不会太过激进，因为你了解急躁无法使窘境加速改善，因此你也不会为了点芝麻绿豆大的小事而大动肝火，是个较有修养的人。

B. 你的情绪起伏蛮大的，心情绝佳的时候，若是有事烦心，你会很快让自己的情绪化解，但如果你当天心里不痛快，恐怕旁人得忍受你肝火上升时的拗脾气，当心他人被你的情绪流弹波及到。

C. 肝火上升与否，根据你和对方的交情而定，如果对方是非常亲密的朋友，你会认为他应该了解你，所以反而很容易会因为一些小事而伤和气，大动肝火；但是如果对方和你不熟，你则睁一只眼闭一只眼，不好意思去计较太多。

D. 你很少大动肝火，在面对大多数的人、事、物时，你总是和和气气的，不想破坏自己的兴致与彼此的情面。但是这并不代表你是好脾气的人，充其量只能说是你的修养不错，不过如果真的有人碰触到你的禁忌，你的肝火可会像座爆发中的火山一般地淹没周遭所有的人。

## 第二节 简历制作——职场中的敲门砖



### 哲理故事

#### 把心径扩大 1 毫米

有一家牙膏厂，产品优良，包装精美，受到顾客的喜爱，营业额连续 10 年递增，每年的增长率在 10%~20%。可到了第 11 年，业绩停滞下来，以后两年也如此。公司经理召开高级会议，商讨对策。会议中，公司总裁许诺说：谁能想出解决问题的办法，让公司的业绩增长，重奖 10 万元。有位年轻经理站起来，递给总裁一张纸条，总裁看完后，马上签了一张 10 万元的支票给了这位经理。那张纸条上写着：将现在牙膏开口扩大 1 毫米。消费者每天早晨挤出同样长度的牙膏，开口扩大了 1 毫米，每个消费者就多用 1 毫米宽的牙膏，每天的消费量将多出多少呢？

公司立即更改包装。第 14 年，公司的营业额增加了 32%。

#### 启示

面对生活中的变化，我们常常习惯过去的思维方法。其实只要你把心径扩大 1 毫米，你就会看到生活中的变化都有它积极的一面，充满了机遇和挑战。

对每个毕业生而言，最当务之急的事情恐怕就是制作一份个人简历了。那么，简历的内容、式样的设计方案，仁者见仁，智者见智。简历是求职的敲门砖，如何用简历诱惑心仪的职位，吸引人单位的眼球呢？



每发出一份求职简历，相信你的内心就多了一份期盼与渴望，但往往事与愿违，因为我们发出的简历，有时如同石沉大海，毫无音信，这会屡屡打击我们的求职信心，但究竟是什么原因造成这种情况的呢？如果能在不同的时间、场合，用上合适的个人简历类型，肯定有助于你的求职。

## 案例 1

## 一位毕业生的求职简历

### 教育背景：

☆ 金融学院 投资学专业（经济学学士）（85.9/100）

主修学科：商业银行经营管理 证券投资学 投资项目评估 国际投资 金融学 会计学等

☆ 211 院校 双学位 德语专业(文学学士)

主修学科：综合德语（三册）听说训练 德汉互译 德文写作 商务德语 德语报刊导读等

### 获奖/证书：

☆ 英语水平：CET-4（600 优秀） CET-6（505） 大学英语口语考试（B+）英语听说读写较好，口语流畅、标准

☆ 其他水平：德语基础功底（听说、阅读、翻译）扎实，具备小语种优势；普通话水平测试等级证书（93.4 分 一级乙等）；计算机二级 ACCESS 证书；熟练使用 Office 办公软件

☆ 经历：2007—2008 年度校三等奖学金 2008 年院级“社会实践先进个人”荣誉称号 实践项目《“人力资源管理专业校内实习平台”的设计与举例》获中南财经政法大学 WTO 与湖北发展研究中心“省情调查与分析”调研项目优秀奖

### 工作经历：

☆ 2008.09—至今 金融学院 06 级学生会组织部长

协助院老师处理学生事务，做好上传下达的桥梁工作，组织讲座等活动

☆ 2007.09—2008.07 金融学院投资 0508 班组织委员

组织工作表现突出，成功策划“光谷万人签名迎奥运”活动，筹措活动资金

☆ 2006.09—2007.08 中南财经政法大学校礼仪队礼仪

负责全国研究生研讨会、国际教育学院落成典礼等大型活动的礼仪工作

☆ 2007.03—2008.09 外语学院莎士比亚戏剧社主要负责人及 DC（Dialogue Coach 口语指导）

### 社会实践：

☆ 2008.07—2008.08 在中国建设银行浙江普陀分行公司信贷部实习；贷款审核、信用评级及资料管理，撰写《普陀区房地产市场运行的主要特点及今后趋势分析》报告

☆ 2008.12—2009.01 参与国家社科基金项目《民营企业劳动关系调查》，负责企业调查问卷的分发填写、访谈工作，指标提取量表的统计

☆ 2009.03—2009.04 组队参加由北大光华发起的全国 MBA 企业竞争模拟大赛，深入锻炼企业运作、决策制定与施行，财务管理、人力资源分配等能力

☆ 2007.06—至今 多次率队参加博文杯社会实践、创新实验计划、挑战杯等活动，提高了自主实践、分工与沟通、论文撰写等方面的能力

☆ 2007.10 参加由校爱心社倡起的“江夏贫困小学爱心助教”活动，担任助教老师  
个人评价：

☆ 性格特质：谨慎踏实，诚实守信，责任心强；富有团队合作精神，自我学习能力强，能吃苦耐劳

☆ 特长爱好：朗诵、主持，蛙泳，唱歌（民族、通俗均较专业，曾代表学院参加校级决赛）

#### 点评分析

通过这位同学的简历，我们可以看出，他在大学生活中还是比较优秀的，有危机意识，有目的地去寻找锻炼的机会。但是，相关的实践活动专业性强的很少，这说明他对未来职业的认识还比较感性。在之后的大学生活中，他要多了解他所感兴趣的职业在人格个性、能力素质、价值观等方面有什么要求，并将他本人的人格特征、能力水平、价值观和职业兴趣相比较，求同改异，这样他的求职效率会更高。

### 案例 2

### 求职信范文

尊敬的贵公司领导：

您好！

我是一名即将毕业的江西职业学院学生，非常高兴在中华英才网、中国人才指南网和我们的校园网站上看到中国移动广东分公司的招聘信息，特别是看到广州分公司和中山分公司也在其中，如果能在自己的家乡加入移动，对我这个喜爱移动、喜爱广州的人来说是绝妙的。

（点评：第一段，既告诉对方自己如何得知招聘信息，同时又表达了自己的热诚。）

但是您一定有疑虑，因为我这个学旅游酒店管理的人却想应聘市场营销！关于这个问题，我想进行如下说明：

（1）在学科知识上我并不逊于市场营销专业。我们的专业除了学习市场营销的一系列课程外，还专注于消费者心理的研究，正如移动所说“沟通从心开始”，把握消费者心理对于营销策划更为重要。另外，我还广泛阅读了从《定位》到《忠诚的价值》等众多营销论著。

（2）市场营销中许多具有艺术性、技巧性和因地制宜的东西，都不是可以从书上学到的，大卫·奥格威在成为广告教父之前是一个被牛津退学的郁闷厨子，策划狂人史玉柱也不过是一个整天计算数学方程式的四眼学生。在这点上，我已经证明了我的天赋，我的营销案例分析课程是全院最高分 95 分，而且从简历中您能够看到，我曾经成功地参与了企业的策划活动。

（点评：第二段，把自己最大的优点呈现出来，既然是校园招聘，最有利的证据就是自己的学分，而且是比别的同学都高的学分。事实上，该职位对专业本身并无限制，但郑明明主动地“自暴其短”，说明自己的专业不是市场营销，实际上是想以先抑后扬的手法起

到“后来居上”的效果，意思是说，你看，我专业不对口，可是我的知识结构和那些专业对口的学生相比丝毫不逊色，而这则变相地说明了她的学习能力更强。)

在广西移动的业务当中，我很中意 12580 移动秘书服务，我觉得这是一个设计得非常好的增值服务，工作人士以及像我们这样正在找工作的大学生就非常需要此项服务。最关键的问题是如何推广给顾客！假如我有幸能够加入移动，我会采取如下的方法进行推广：

(1) 在大学校园设立咨询台进行推广。我们可以联系学校的就业辅导中心，强调我们这项服务可以帮助大学生不错过任何一家企业的面试通知，那么很可能学校会免费提供场地让我们做宣传。

(2) 免费免操作为顾客提供半个月的 12580 移动秘书服务，所谓免操作，是指顾客不需要到营业厅办理，不需要自己打 1860 开通，也不需要设立密码，一切都和短信息一样，是自行开通的！顾客对于任何一项服务都是非常非常怕麻烦的，所以我们要把服务做到 0 麻烦！当顾客已经习惯这项服务时，我们就可以要求顾客打电话开通此项业务了！

(点评：第三段，以模拟工作的方法来展现自己对该职位的理解，尽管方案未必能够行得通，但是充分地展示了自己对移动的关注和热诚。)

当然，目前我对于移动的业务完全是门外汉，您可能会对我的幼稚哑然失笑，不过，我只是想让您了解我对通信业务的热情和喜爱！同时我相信自己能够为广西移动的壮大添砖加瓦，和全球通的新广告词一样，“我能”！

感谢您的阅读，忠心期待您的回复。同时祝您身体健康，一切顺意！

(点评：第四段，再次表示出热诚，以祝福对方的形式收尾，很好！)

江西职业学院郑明明

2013 年 12 月 1 日

点  
评  
分  
析

这份求职信强有力地执行了自己的使命：

1. 弥补申请人的不足。其实该职位并不限制专业，郑明明率先提出自己专业不对口这个“伪不足”其实是为了制造一种后来者居上的感觉，意思是说，你看，我学的不是市场营销专业，但是我的知识结构和经验比那些专业对口的学生强多了。这是写作常用的手法，叫“先抑后扬”。

2. 强调申请人的优势。即使在简历中已经说过一次自己在营销课中获得 95 分高分，在推荐信中完全可以再强调一次。

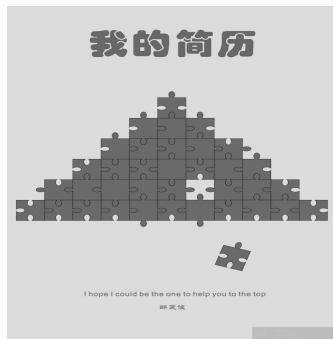
3. 以模拟工作证明申请人的这些优点：善于思考+关注移动+非常热诚。



## 大学之道

一份吸引人的简历，是获取面试机会的敲门砖。所以，怎样写一份“动人”的简历，成了求职者首要的工作。

在美国，求职履历表上有三不：第一，绝对不超过一页；第二，绝对不要把私人与工作无关的事都一览无遗地写进去，如婚姻状况、家庭状况、种族等，以免企业主因其他原因而发生歧视；第三，绝不填上薪水，求职的人应认清履历表的作用，



只不过是争取面试的机会。

## 一、求职简历的步骤

写一份动人的简历也是找工作中最难的一部分，但是，通过下面十二步，这件事不再那么难了。

### 1. 选择目标

先决定你要找怎么样的工作，然后写在一张白纸上。这个目标没必要一定要出现在你的简历上。有时候，写在自荐信上会更好。如果你知道你想要什么样的工作，在简历上写清楚是不会有影响的。但一定要写清楚。例如，“主管国际事务的市场部经理”就比“适合我工作能力的职位”要好得多。

### 2. 列写教育程度

在你的目标下面，列举出你所受的相关教育和训练。持续的学习和训练说明你有上进心，所以阐明你在基本教育后所受的相关教育。记住要写与所应聘职位相关的内容。

### 3. 着重写你的工作目标

着手把你应聘的工作描述清楚。如果你仍在职，你的公司的人事部是你第一个该去看的地方。如果已离职，你就应该在本地的图书馆找一本“工作名录词典”。这种词典可以提供从字母 A 到 Z 的所有工作的描述。

### 4. 列写工作目录

从你近期所做的工作开始，把你所做过的工作都列出来，包括公司名、地址（城市）、年份（如 1900—现在）和职位。如果分页也不错。

### 5. 描述工作细节

在每个你以前做的职位下写上你的职责。参照你前面所抄的工作描述。不过不要写得像散文或范围太小。

### 6. 成功经历

现在，回想你以前的每个工作，想一想你有没有做出什么超出你工作职责的成就。你有没有每月完成 150% 的业务量？你有没有发明什么而为公司节约 100 000 元？你有没有为公司的新产品做出好的宣传？写出来给你未来的雇主看吧。多用数字，数字总是很有说服力的。

### 7. 做适当的筛选

现在你已经有很多字在白纸上了，回到每个工作中去，考虑那些确实与你的目标是有关的。删去那些无关的，甚至可以是整个工作经历（如以前做了几年木工而现在已有了十年电器工程师的经验）。记住，你的简历是一张让你跨进门的名片。他不是工作回忆录，所以应只写与目标有关的事。

### 8. 加入关键字

现在许多应聘者都用 E-mail 和可扫描的简历。所以你的简历应多含有关键字。关键字方便用人单位在数据库里查找。你应该写清楚，如 C++、UNIX、网络、工程等。关键字一般有 3 种类型：几乎所有名词、部分形容词和一些工作专用词。在每个句子里都用一些。但是，不要用不切实际的词。

### 9. 表述清晰分理

现在把你前面所记录的工作经历等组织成段，把有关联的东西组织在一起并使它们更

吸引人。在句子中多用动词以加强说服力，不要写空洞无用的话。如果你自己写不好，可以翻书或请教朋友，让你的简历变得完美。

### 10. 重新组织

你已经快完工了！回到句子中去重新排列他们。在每个工作中，在你所做的最成功的事前写上 1，在次要的事前写上 2……直到所有的句子都写完。保持逻辑性使人不至于跳来跳去地看。

### 11. 加上相关的条件

想一想你还有什么优势与所应聘的工作有关，把他们加到简历末尾，如执照、证书、协会等，如有相关兴趣也可能会有用。

### 12. 简短说明

最后，但也是必需的。你应该在简历开头部分用四五句话写上你个人能力的概况和特殊技巧等不易加入到工作描述中去的東西。记住，招聘人员会用 10 秒钟左右来考虑是否从头读到尾。如果你的简历的前 1/3 能吸引人的话，你将是幸运的。

个人简历表			
姓名	性别	年龄	照片
出生年月	政治面貌	文化程度	
毕业院校		毕业时间	
所学专业		联系电话	
求职意向			
自我评价	优点	求职意向	
	缺点	求职	
个人爱好			
求职意向	应聘职位		
	应聘单位名称（请填写）		

## 二、毕业生求职简历六忌

### 1. 忌长篇大论、夸夸其谈

简历，顾名思义是简练的经历，切不可篇幅过长，洋洋洒洒十几页，写的人费力，看的人费神，简历要精练，使看的人一目了然，印象深刻，否则，尽管你主观愿望很好，但是结果却往往事与愿违，反而会影响效果。

### 2. 忌过于轻率、随心所欲

撰写简历是很严肃、很重要的一项工作，可以这样讲，一份高质量的简历是成功就业的前兆，撰写简历切不可轻率行事、信手拈来，应再三斟酌、反复推敲，在应聘前就应该做好充分的准备，写好简历或打好腹稿，该写的写清，不该写的删除，扬长避短，做到写的简历合式、合格、合理、合意。

### 3. 忌笔迹潦草、错字别字

有的人写简历为了图快，字写得龙飞凤舞，尽情发挥，看这样的简历如同看天书，看都很费力，还有何兴趣可言？有的是在打印、复印时不注意质量，掉行漏字，而漏掉的恰恰又是关键的字句。错字、别字都是可以克服的缺陷，因为粗心大意而痛失良机那真是太不合算了。

### 4. 忌虚假不实、前后矛盾

简历是较真实地反映自己学历、经历、技能和成就的重要自述，如果凭空捏造，或夸

张、虚假的成分太多,与本人真实情况大相径庭,即使一时得逞,也总会露出马脚,前“功”尽弃不算,还可能封闭其他的成功通道,那就太得不偿失了。

#### 5. 忌稀奇怪异、生僻花哨

有的求职者为了给自己的简历生辉、增色,把大量的花哨、华丽的词句堆砌在一起,或大量地使用成语、俗语,甚至自己去创造成语,却不知有时会弄巧成拙,给人画蛇添足之感。还有些人喜欢在简历中用些生僻的字、句或喜欢用些繁体字,本想展示自己的才华,殊不知有时会适得其反。

#### 6. 忌方向不明、条理不清

这是很重要的一条。简历要想写好,必须主题鲜明,中心突出,布局必须合理,逻辑不能混乱。无论是应聘“会计”还是“文秘”或者“物业管理”,全篇都要围绕一个主题,不要一篇简历看下来,人家还不知简历作者究竟适合和想要做什么工作,主要的可以多写,次要的可以少写或不写。应层次分明,由浅入深,层层深入、层层入扣、层层达意。



### 职场宝典

#### 职场人士话简历

**丛玮(研华中国有限公司人力资源部主管):**我不赞成简历做得很漂亮。一个招聘会结束,企业收到的简历少则几百份,多则几千份。人事部门负责筛选,不可能腾出更多的人手,我们还有其他日常工作。几个人筛选几千份简历,工作量是很大的,有的学生把简历做成一个非常精美的册子,多达6、7页,光成本就要几块钱。我觉得这没有必要,也没有太大的益处。简历一定要简单、突出,重点是以前所做的工作和成绩。

**解海燕(北京美大星巴克咖啡有限公司人力资源部经理):**我们挑选简历最重要的标准就是岗位的要求。除了一些特殊的岗位对于学历、专业有要求外,一般岗位对学历、专业没有太多的限制,主要是根据申请学生的条件和岗位的契合度,以及我们的需要来综合考察、选择人才。至于其他方面,如有无照片、简历的制作形式等都没有特别标准。星巴克力图营造的是一个包容的环境,因此,在简历方式上非常尊重求职者的个性,对大学生的审美取向也是尊重的。另外,星巴克公司网站上有在线职位申请表,学生们可以选择填写。

**时健(中国对外人才开发咨询公司人事经理):**其实现在的简历大都做得很漂亮,很精致。除现在的诸如简历模板之类的工具外,许多大学的就业指导中心也会对学生的简历书写给予一定指导。新颖别致应该是一个很好的标准,一些手写的简历就更能被注意到,当然,也要看筛选简历的人的个人好恶了!人力资源工作者认真地对待每一份简历是他们的职业道德,但也不排除个别因素的影响。

**刘莹(北京博越世纪科技有限公司人力资源总监):**我看简历的时候并不是从头到尾看下来的。我首先会看社会实践方面的描述,如果他不表述自己的社会实践经历的话,我会看他如何描述自己掌握的技能,在表述基本技能的时候是不是表述得很清楚。

**况杰(普汇创展管理咨询高级合伙人、爱尔兰欧洲管理学院国际市场研究中心主任、人力资源专家):**很多人没有好好梳理自己的优点,其实,任何人都有别人不能替代的优点,一些不太出众的人也一定有优点。尽管他们的学习成绩不出色,但他们可能具备乐于助人、耐久力强、工作踏实等特点,这些在适当的岗位上就能成为无法缺少的优点。你把这个优点及具体的例证放到简历里,并且真正发挥于工作中,就会受到人事经理的关注。

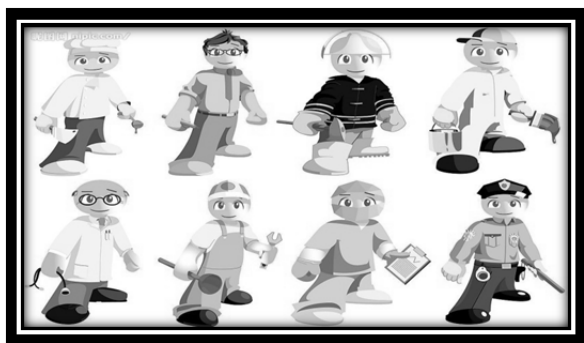
## 成功经验

在制作简历时,要时刻记住你是在一个商业环境中推销自己,尽量使用适合这种环境的商业语言,尤其是在对你的曾经的业绩和成就进行说明的时候。那么,什么样的语言是商业语言呢?简单地说,就是量化的语言,你的简历中具体的数字越多、具体事实越多,越和你所求职位相关,商业价值就传达得越明确,就越有说服力,比大而空、口号式的语言强得多。

时代在改变,某些求职用语也在淘汰,像“我对这个工作很有信心”“我是抱着学习的目的而来的”“请给我一个学习的机会”等,这些听起来美丽的辞藻把你的机会丢进垃圾桶里。



## 趣味测试 你真的选对职业了吗?



假设有一天你乘坐时光机回到原始人部落,这时天气热得实在吓人,你又看到两男一女正在叽里呱啦不知道在讲什么,看他们讲得面红脖子粗,好像在吵架……请问,你觉得他们三个人“可能”在讲些什么呢?

- A. 可能为了伙食没着落的问题在烦恼
- B. 可能为了天气太热,食物容易腐烂在烦恼
- C. 可能村子爆发一场流行病,苦无对策在烦恼
- D. 可能是为了女人,争风吃醋在吵架
- E. 可能为了外族入侵抢地盘的事在烦恼

### 【测试结果】

A. 你可以是个很称职的专业人士。例如,你可以当个医生、律师或工程师等。地位崇高,不仅收入多,也受人尊敬。只不过在成为这类人士之前,你必须付出相当的努力以及代价,努力去争取,这样你最后才能水到渠成。

B. 你可以从事专业的业务员或类似的工作。例如,一般熟知的业务人员,或是卖场的销售人员,甚至是演艺圈的经纪人之类的,都很适合你。你天生拥有善于察言观色以及口若悬河的本领。当然,要想成功扮演这类角色,你的经验值将是你取胜的关键。

C. 适合从事管理工作。领导力极佳的你天生最适合担任主管、总经理甚至是老板的工作。只是除非你是含着金钥匙出生的,否则这类的机会对你可是可遇而不可求的。你也很容易在还没爬到这个位置之前就放弃了。成功绝非偶然,脚踏实地才是致富之道。

D. 适合从事创意类的工作，也习惯以一技之长来闯天下。只是你虽身怀绝技，却总因无法营销自己、为自己找到出路而使生活产生困难。戴晨志说：困难就是困在家里万事难，出路就是出去走走就有路。广结善缘，累积人脉，借力使力你才能成功。

E. 你希望生活平静，能够有个稳定的工作环境，除了上班之外，剩下的就是你的时间了。所以，一般朝九晚五类的工作最适合你。这样的工作很多，你可以依照兴趣去选择你想要的。只是，也要让自己能时时学习，才不会因为突发状况而面临失业。

### 第三节 求职面试——狭路相逢智者胜



#### 哲理故事

#### 机 会

A 在合资公司做白领，觉得自己满腔抱负没有得到上级的赏识，经常想：如果有一天能见到老总，有机会展示一下自己的才干就好了！A 的同事 B 也有同样的想法，他更进一步，去打听老总上下班的时间，算好他大概会在何时进电梯，他也在这个时候去坐电梯，希望能遇到老总，有机会可以打个招呼。他们的同事 C 更进一步。他详细了解了老总的奋斗历程，弄清老总毕业的学校、人际风格、关心的问题，精心设计了几句简单却有分量的开场白，在算好的时间去乘坐电梯，跟老总打过几次招呼后，终于有一天跟老总长谈了一次，不久就争取到了更好的职位。

#### 启示

愚者错失机会，智者善抓机会，成功者创造机会。机会只给准备好的人，这准备二字，并非说说而已。

面试是用人单位最重要的考核办法之一。用人单位通过面试与求职者沟通信息，经过精心设计的对话与细节，观察其个人素质和职业素养的高低。由于面试比较直观，可以使用用人单位面对面地了解求职者的业务水平、口才能力及应变能力，更加全面地了解求职者，所以，用人单位往往对这种考核办法更感兴趣。

毕业生们经过初选、笔试后，进入面试阶段。此时，对于面试人员，用人单位基本上已经有意向录用。但是，很多同学却在这一关卡住，甚至形成了面试综合征。

#### 案例 1

#### 紧张的克服和自信的树立

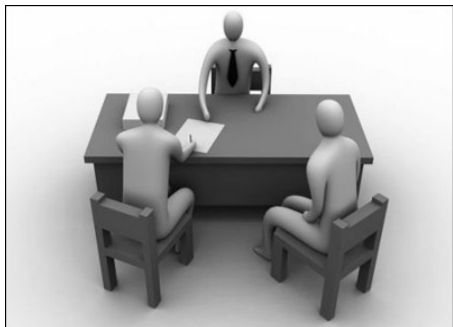
张同学大学求职意向首选是国际四大会计师事务所，经过层层筛选，他如愿进入普华永道和安永华明的最后一轮面试，也就是要去见事务所的合伙人。能在数千大军中杀到见合伙人已经实属不易。然而，在见合伙人的时候，他特别紧张。在见普华的合伙人时，他叫错了合伙人的名字，并且临走时把包忘在了合伙人的办公室里；在见到安永的合伙人时，由于是英文面试，他重复一个英文单词数遍，唯恐对方听不清楚，直至那位合伙人亲自打



断并说明他已经明白了张同学的意思。结果是两家国际一流的会计公司都在最后面试时将他拒之门外。

李同学在中信集团总部面试时，面试官问他对中信了解多少。他想了半分钟然后说道：我接到面试时还没来得及查看中信的资料，所以不太了解。面试官对他说：“我们招人自然希望他能了解中信，你还是回去再多了解了解吧。”

赵同学在面试人民银行时，面试官问他为什么想来人民银行。赵同学心里想：还不是因为你人民银行好处多。但是又不方便直白地说这样的话，他便一时没了主意。结果和人民银行说了再见。



#### 点评分析

从上面的小插曲中可以看出张同学精神紧张，缺乏自信，倒在自己最想去的公司前；赵同学和李同学对用人单位缺乏了解，答不出常规问题，结果惨遭淘汰。要想在面试中脱颖而出，给招聘人员留下深刻的印象，就要克服紧张，建立自信。想自信，就必须知己知彼，对自己和用人单位都有客观的认识。只有做好了充分的准备，才能用特色和真才实学为自己铺就成功之路。

### 案例 2

### 诚信建立和实话实说

刘同学在简历的著作栏里写下了曾发表过一篇关于汇率稳定的文章，以期在面试银行时会有作用。结果面试中国银行时，主考官问起她对汇率稳定的观点时，她结结巴巴，说不出个所以然。事实是身为会计专业的她对金融问题根本没有什么研究，是托金融专业的朋友在所发表的文章后带了自己的名字。因此，和中国银行失之交臂。

王同学一心想进入国际性的咨询公司，遭到拒绝后，便将目标索定于国际会计师事务所。最后，安永给了她面试邀请。原本此机会已是弥足珍贵，面试中，考官问到她还投递了哪些单位时，同学将她投递过的单位如数家珍般一股脑儿兜出，表现了极强的兴趣。但她就是没有表现出对安永的兴趣。

此情此景下，考官也只能寒心将她拒之门外。

张同学在面试毕马威有限责任公司时，一心向主考官强调她特别想进入该公司。在解释原因时，她指出毕马威的良好背景有利于她以后再次跳槽。最后，毕马威没有给她这个可以再次跳槽的机会。事后，张同学懊恼地表示她当时头脑发晕，但发晕的时候可以很多，但面试时是绝对不可以的。



点  
评  
分  
析

上面的小例子讲的是在面试中既保持诚实的态度,又不可过于说大实话。刘同学以他人的文章充数,面试中漏出破绽,失去诚信;王同学和张同学大讲实话,令用人单位寒心,一拒了之。诚信是用人单位在招聘新人时重视的品质之一,诚信也是社会交往赖以维系和发展的基础。古人云:“一语为重万金轻。”在以人为本的时代背景下,人性化地选材用人,是用人单位的管理方式。在进行双向选择时,应当将自己真实的情况展现在用人单位面前,以自己的风采赢得用人单位的认同,进而与用人单位达成协议。然而,保持诚信和不讲大实话是不矛盾的。如果王同学在真实说出自己还投了哪些岗位后,不是谈自己对那些单位的兴趣,而是表明在这些选择之间她对安永情有独钟,并且能够用足够的理由让对方认为她说的话是真实的,那么王同学今天很可能已经是安永的一员了。上面的张同学如果在面试时能保持清醒,不说出跳槽之类的话,面试的效果应该会更好些。

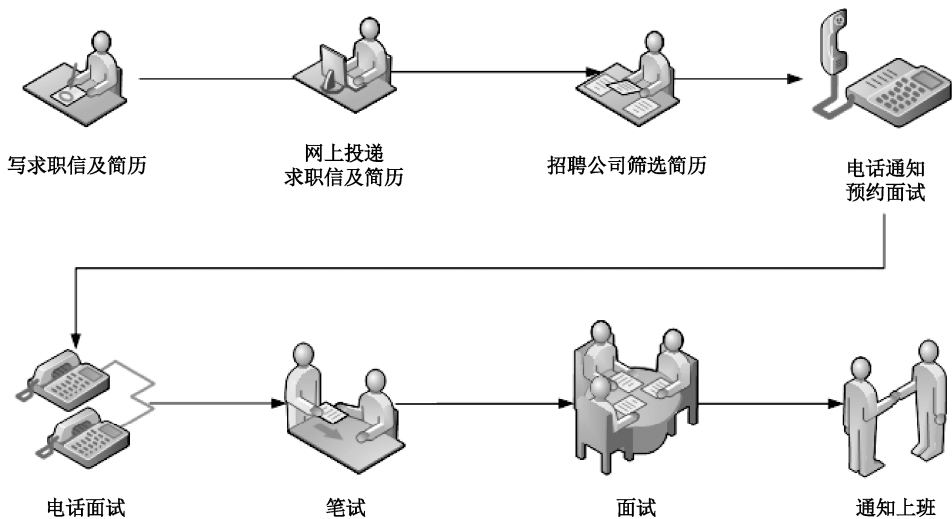
## 案例 3

## 不断总结,成功在望

梁同学在求职之初,屡试屡败。一天下午,他走进就业指导中心寻求帮助。我让他回忆前几次面试中,看有何失误。他沉思了一会后,说在农业银行的面试中他过于紧张,说话没有条理,在光大集团面试中他没有说好为什么要加盟光大,在信息产业部的面试中,他没有回答好业余爱好是什么(他回答的是喜欢和朋友们喝酒聊天)。

在反思以前面试中的不当之处后,我让他在准备下一个面试时,除了专业知识的准备,还要做到:事前自己以正常说话口吻简短地进行两分钟自我介绍,对简历中的每一方面的内容,都要做到心中有数,对所应聘的公司要做到大致了解,并且一定要想“我为什么要来,我来了能做什么这样的问题,面试时注意说话的语速和音调,以保证让面试官听清楚。

一周后,他满脸欢欣地再次走进就业指导中心,对我说他参加了人民保险公司的面试,在 11 位主考官面前,神态自若,回答流利,有理有据,得到了面试官的一致好评。一个星期后,我接到了他的电话,他被人保录取了。



点  
评  
分  
析

由这个例子可以看出,每一次经历都是一次成长的好机会。经历了失败能及时总结经验,在实力不断增强的基础上不断增强自信心,才能不断增加成功的砝码,到达成功的彼岸。另外,作为毕业生,有一个其他求职者无法比拟的优势,那就是在你身边有一群和你有一样经历、一样奋斗目标的同学,还有一直关注你成长的老师。他们足以成为你的精神支撑,足以在你困惑的时候给你指点迷津,在你斗志涣散时给予激励,在你胜利时送来喝彩。所以,在你为找工作而苦恼时,最好的办法是找人聊聊,及时疏导情绪,积累经验,以期以饱满的精神状态迎接下一次挑战。



## 大学之道

现在越来越多的企业在录用员工时重视对其人品的考察。因此在面试时,考官们会随时注意求职者的言行举止。那些举止得体者往往能获得考官的青睐。实际上,面试从通知你面试的电话就已经开始了。

当你一旦发出简历,你所期盼的就是接到电话,通知你去面试。所以要随时做好对方打电话来的准备,要准备好笔记本、笔和排好的简历。

接到电话首先说:“您好!”当对方通知你面试时,不要过于激动,而要平和地说:“谢谢!”再认真听对方讲面试的时间、地点、方式及要求,边听边记。然后提出自己想了解的相关问题,准确记下给你打电话的人的名字、电话号码和地址。再次表示感谢,挂机前要说“再见!”

### 一、面试前的物质准备

人们常言:不打无准备之仗。凡事预则立,不预则废。有充分的准备,方能战无不胜,攻无不克!因此在你去面试之前,准备工作马虎不得。首先要打好“后勤”保卫战,即吃好睡好。不要因为第二天的面试而在前一天晚上“开夜车”补课,这对于你第二天的面试不但没有作用,还可能让你多一副“熊猫眼”;没有良好的精神状态,何来面试时的精神头?

### 二、面试前的心理准备

目前,找工作竞争非常激烈,求职者挖空心思、想尽各种办法去求职,但是,许多时候都非常盲目,其中重要的原因就是职场上的迷茫、对自身认识不足、没有做好有针对性的准备,毕业生择业的过程,是一个复杂的心理变化过程。面试者谋求职业,成功的关键在于自己的才能以及临场发挥情况。面对严峻的就业形势,面对众多的竞争对手,要想获得择业的成功,没有充分的心理准备,没有良好的竞技状态是不行的。做好择业前的心理准备,排除心理干扰,应着重克服以下几方面的心理障碍: 盲目自信、胃口高吊; 自卑畏怯、信心不足; 当断不断、患得患失; 依赖心理、人云亦云。



## 职场宝典

### 一、忌临阵怯场

面试前一天,与朋友彩排一下,准备好经常提及的问题的答案,让朋友提提意见;面

试前一小时，浏览一下自己的简历，特别是所获奖励等项；面试前半小时，深呼吸，提醒自己以前再大的坎儿也闯过来了，今后找工作会经历更多的面试；面试前五分钟，试着背一下唐诗三百首，或林肯的葛底斯堡演讲，放松一下情绪，以便投入紧张的战斗。

## 二、忌与众相同

“能介绍一下自己吗？”是面试时常问的问题，切记不要把自己的简历复述一遍。你甚至可以讲一个自己的故事，让对方了解你的性格特征。面试时，要注意自己的语音、语速。要想让考官满意，你可以模仿他们的语速。

## 三、忌“心直口快”

如果每次考官刚说完问题，你就迫不及待地去回答，会显得不够稳重。当然了，如果每个问题都要想了又想才回答，又显得过分谨慎、畏首畏尾。正确的做法是：大多数问题一经提出，你可以立即回答，边回答边考虑如何收尾。其他比较棘手或意想不到的问题，你可以采取下列对策：

把对方提出的问题用陈述的语气自己讲一遍。如对方问：“你有时会不会感到与他人合作很困难啊？”比较合适的方法是问“您是指……吗”，把刚才的问题用你的理解方式再回放一下。然后你可以这样回答：“在学校的各种社会活动和小组课题中，我从没有听到别人说跟我合作很困难。如果有的话，我想那是因为有时我对自己感兴趣的太投入了。”

## 四、忌无视规则

面试是程式化很强的活动，有自己的游戏规则。例如，衣着得体；第一印象至关重要；肢体语言要恰到好处；不要老是盯着考官；面试后写感谢信或询问录取情况以表示你很重视这份工作。无视规则的人，往往都会输掉“比赛”。

成功经验

面试就是一场面对面进行沟通的过程，面对面沟通是最亲切、最有效的交流方式。通过面对面的交流，你可以直接感受到对方的心理变化，在第一时间正确地了解对方的真实想法，从而达到快速有效的沟通。在面试过程中或在职场的交流中，要做到直截了当，简单明了。这样可以减少面试过程中的误会。言不由衷，会浪费大家的宝贵时间；瞻前顾后，会变成谨小慎微的懦夫。面试，就要敢于亮剑，狭路相逢勇者胜。



## 趣味测试

你的形象会惹了谁？

一场华丽、众家美女争奇斗艳的时尚流行盛会，所有时尚人无不卯足全力打扮自己，想要造成惊艳全场的效果。你也获邀参加，而你会有什么打扮呢？

- A. 中性风格
- B. 性感美艳
- C. 华丽复古风
- D. 端庄基本款



## 【测试结果】

A. 你是一个外表看起来随和，内心冷漠的人。强调和平主义，不喜欢争吵，会和大家保持友好的关系，但是那只是表面的，你并不会全心付出，只是点到为止，当朋友需要你的时候，你早已无影无踪了。

B. 你就像唯恐天下不乱似的，什么事都想要掺一脚，就算别人嫌你烦，你还是一头栽进来，以为只有自己才有能力解决这些事，一开始大家可能会称赞你热心助人，但是后来可能都会受不了你的“鸡婆”个性。

C. 你总是一副不可一世的骄傲模样，让人看了就不自觉地想要揍你。其实你并不是一个坏人，只是刀子口豆腐心，不够了解你的人，会对你产生误解，你应该要调整自己的态度，改走亲民爱民的亲和路线。

D. 这个不可以、那个不能做，这就是大家对你的印象。别人虽然常常称赞你的老实可靠，但是这也同时意味着你是一个无趣、凡事不知变通的人，你应该勇敢尝试不同的生活方式，让生命更有趣。

## 第四节 求职礼仪——打造阳光职业形象



### 哲理故事

#### 改变自己

很久以前，有一位国王统治着一个很富足的国家。一天，他徒步来到一个较远的地方视察，返回宫殿的时候，国王感觉他的脚疼痛万分，因为这毕竟是他第一次徒步旅行，而且所行之路崎岖不平，沙石遍布。于是国王下令将全国的道路统统铺上皮革，很显然这要用掉无数张牛皮，花费巨额的资金。

这时，智囊团的一位谋士斗胆向国王建议说：“英明无比的国王陛下，您没有必要花那么多冤枉钱啊，您只需割下一小块牛皮，包着您尊贵的龙足，就可以起到同样的效果了嘛。”国王惊讶不已，很快就接纳了谋士的建议：为自己制作了一双“牛皮鞋”。

#### 启示

在求职的道路上，需要勇气去改变那些我们可以改变的事；需要宽容，去接纳那些我们无法改变的事；更需要智慧，去改变自己……

毕业生在求职过程中，求职礼仪是否得当，很可能会决定你求职是否成功。尤其是初入职场的毕业生，由于涉世未深，对求职礼仪不太了解，很容易犯低级错误，从而导致求职失败。在求职活动中，求职毕业生可以通过自己规范的仪态向用人单位传递个人的学识与修养等，并能够交流思想，表达感情，树立良好的求职形象，获得用人单位和企业老板的好感与信任。



# 求职技巧

## 案例 1

## 求职细节决定职场成败

这是沈阳某银行的招聘现场，招聘的是财务管理，来应聘的几乎都是刚刚从各大院校财会专业毕业的优秀毕业生，周凯也在其中。

从他的求职简历中可以看出，周凯是个条件不错的应聘者。在校期间表现优秀，担任过学生会干部，具有较强的组织能力和沟通协调能力，而且成绩也不错，积极参加社会实践活动，具有专业的实践经历。

对这次应聘，周凯对自己充满了信心。他知道自己除了成绩和实践经历外，他还有一个潜在的有利条件，那就是性别优势。

这次银行招聘，想要招聘一个男生，周凯看外面等待应聘的人员时，没有几个男生，基本都是女生。这让周凯比较放心。几位考官在房间里对应聘者进行面试，没有轮到的应聘者在走廊里等候着。周凯和几个同学也站在走廊里，边等后边聊天。周凯看看时间还早，很无聊，便从口袋里掏出了一盒香烟，抽出一支递给身边的同学，对方谢绝后，他径自点燃香烟，深深地吸了一口，吐着烟圈，悠然地与其他人聊着天。

就在周凯刚刚点燃第二支香烟，与同学聊得正浓时，考官叫到了他的名字。听到喊自己，周凯急忙叼着烟卷向面试室门口跑过去，走到门口，他突然意识到自己的嘴里还叼着香烟，赶紧把烟取下，随手扔在了门口，一步跨进了面试室。

周凯递上了自己的简历，然后在考官面前坐下，不知道为什么，这时他竟然感到了一丝慌乱。一位考官要看看他的实习鉴定，周凯赶紧打开随身带来的资料袋，由于资料事先没有分类，在找寻时心里一慌，资料散落了一地，周凯一边连声道歉，一边把好不容易找到的实习鉴定交上去。这时考官要看看他的学生证，他翻了半天，发现不在资料袋里，赶紧又在口袋里翻，结果一着急把香烟也带了出来。文件也弄得一团糟……

看着考官沉下来的面孔，周凯心中不禁暗暗叫苦，后悔没有早一点为资料分类。接下来的情景周凯已经记不清了，这场面试最后就在他懵懵懂懂之中结束了。结果是他与这个职位失之交臂了。

求职面试坐姿礼仪有讲究

点  
评  
分  
析

在职场中，每个用人单位都希望招聘到职业素养高的毕业生。但面试时间不长，因此招聘方会从应聘者的一言一行中对此作出判断。一些小事或一些不经意的细节往往会暴露出一个人的内心世界，显现其内在的素质。

周凯的吸烟和扔烟头的举动并不明显，也许在学校或寝室中已经不自觉地成为了习惯，但却反映出了他的个人素养。而周凯在面试中准备不充分，粗心大意，大大咧咧，这也不

符合招聘方的用人要求。

在职场中，尽管细节并不起眼，但一个人的能力和素质往往会因为这些细节而被提升或降低。在求职中，我们要注意头发要洁净，指甲要及时修剪，要有正确的站姿、坐姿和走路姿势，着装要适宜，要尊重他人等。

## 案例 2

### 礼貌是职场第一课

某货运公司财务刘女士：我们公司的场地构造有点特殊，进门的玄关旁边有一个座位，因为我是财务，不用和他们的项目组的同事坐在一起，所以玄关旁边的位子就是我的座位。我们公司前几个月新来了一个大学毕业生，每次进门首先看见我，招呼不打一声、头也不点一个不说，直瞪瞪看我一眼就走进去，我怀疑她可能以为我负责前台一类的工作，所以如此不屑。

后来过了几天，大概她终于搞清楚我并非什么接电话、收发快递的前台人员，而是掌管她每个月工资的“财政大臣”，猛地一天就殷勤起来，一进门“刘老师”叫得响亮。可是，我心里的感受却不一样了，她现在虽对我很尊敬，但毕竟是有原因的，我对她产生不出什么好感了。我就很纳闷，怎么堂堂一个大学生刚进社会就学会了势利？如果我真的是前台人员，是不是她这辈子都不打算跟我打招呼？

#### 点 评 分 析

新人刚进职场，礼貌很关键，人际关系一定要妥善处理，不能以貌取人或者想当然，要记得地位低下的员工同样也是前辈或者长辈，哪怕是打扫卫生的阿姨，如果正好清理到自己的纸篓什么的，不忘记说一声“谢谢”，就会提升自己的亲和力和人缘。刚刚毕业的大学生真的是得好好树立自己在公司的第一印象，这可不是闹着玩的。

## 案例 3

### 谦虚使人进步

柯先生在某留学咨询公司任职多年，他经常对新进的大学生员工说：“我进公司比较早，所以比起现在刚进入公司的一些同龄人来说，我已经工作了三四年，可以说是属于他们的前辈。虽然我自认学历没有他们高，可是毕竟在社会上摸爬了几年，心智上都比他们要成熟一些。在我看来，这些初涉社会的同龄人的确有才识、有胆量，在工作上也愿意倾注自己的努力。但是不可否认，他们身上依旧存在着这样那样的缺点，有一些甚至是致命伤”。譬如，有些新人就很不懂得‘知之为知之，不知为不知’的道理，明明是不怎么懂的，却也装出一副很了然于心的样子，而真正碰到事件的关头，就显得很无能。而且有些人听不得批评，一旦做错事就开始找借口，企图回避责任。这样不能正视自己的错误，势必还是要重犯的，肯定对自身的进步也没有多大帮助。”

#### 点 评 分 析

在职场中，老板们还是愿意看到虚心踏实的员工，不喜欢逞能张扬的人。就算自己真的不懂，承认自己不了解但是愿意学、愿意补，只要态度端正了，这样的新人同样还是能得到肯定的，继而也能得到更多展示自己的机会。



## 大学之道

应聘者的外在形象，是给主考官的第一印象。外在形象的好坏在一定程度上会影响能否被录用。面试时，一定要注意，恰当的着装能够弥补自身条件的某些不足，树立起自己的独特气质，使你脱颖而出。

### 一、男士

注意脸部的清洁，胡子一定要刮干净，头发梳理整齐。查看领口、袖口是否有脱线和污浊的痕迹。

春、秋、冬季，男士面试最好穿正式的西装。夏天要穿长袖衬衫，系领带，不要穿短袖衬衫或休闲衬衫。

西装的色调要用给人稳重感觉的深素色为主，如藏青色、蓝色、黑色、深灰色等。配套的衬衫最容易的选择是白色。领带应选用丝质的，领带图案可以根据自己的爱好选择，最好是单色的，以便能够和各种西装和衬衫相配。单色为底，印有规则重复出现的小圆点的领带，格调高雅，也可以用。斜条纹的领带能表现出你的精明。领带在胸前的长度以达到皮带扣为好。如果一定要用领带夹，应夹在衬衫第三和第四个扣子中间的位置。

深色的袜子、黑色的皮鞋。皮带要和西装相配，一般选用黑色。男士着装三一律原则：皮鞋、皮带、皮包颜色一致，一般为黑色；眼镜要和自己的脸型相配。镜片擦拭干净；钢笔一定不要插在西装上衣的口袋里，西装上衣的口袋是起装饰作用的。



### 二、女士



(1) 服装。面试时的着装要简洁、大方、合体。职业套装是最简单，也是最合适的选择。裙子不宜太长，这样显得不利落，但是也不宜穿得太短。低胸、紧身的服装，过分时髦和暴露的服装都不适合面试时穿。春秋的套装可用花呢等较厚实的面料，夏季用真丝等轻薄的面料。衣服的质地不要太薄、太透，薄和透有不踏实不庄重的感觉。色彩要表现出青春、典雅的格调，表现出你的品位和气质；面试时也不宜穿抢眼的颜色。



(2) 丝袜被称为女性的第二层皮肤,一定要穿,以透明近似肤色的颜色最好。要随时检查是否有脱线和破损的情况,最好带一双备用的。

(3) 穿式样简单、没有过多装饰的皮鞋,后跟不宜太高,颜色和套装的颜色一致,如果你不知道如何配色,最简单的办法就是穿黑色的皮鞋。凉鞋在面试时就不要穿了。

(4) 如果习惯随身携带包,那么包不要太大,款式可以多样,颜色要和服装的颜色相搭配。

(5) 化淡妆。如果抹香水,应该用香型清新、淡雅的,头发要梳理整齐,前额刘海不要超过眉毛。

(6) 佩戴饰物应注意和服装整体的搭配,最好以简单朴素为主。

出发前,最好从头到脚再检查一遍,看看扣子、拉链是否扣好、拉好了,领子袖口是否有破损,衣服是否有褶皱,鞋子是否干净光亮。



## 职场宝典

在求职时,仅靠专业知识和热情是不够的,掌握一些礼仪惯例和技巧是必要的。知书达礼之人,总会有更多的机遇,谦谦君子总会给人留下美好的印象,而这些都是获得成功的第一步。所以,作为一个求职者,首先就要在求职过程中注重求职礼仪,注意自己的行为举止,表现出自己的良好专业知识和修养。



### 1. 提高自身修养

礼仪是一种高尚、美好的行为方式,它可以净化人的心灵,陶冶人的情操,提高人的品位,完善人生。一个人讲究礼仪,会使自己心胸豁达、谦虚诚恳、遵守纪律、乐于助人。在礼仪的熏陶下,人们的修养会自觉地提高,匡正缺点,成为一个道德高尚的人。

### 2. 完善个人形象

一位先生要雇一个没带任何介绍信的小伙子到他的办公室做事,先生的朋友挺奇怪。先生说:“其实,他带来了不止一封介绍信。你看,他在进门前先蹭掉脚上的泥土,进门后又先脱帽,随手关上了门,这说明他很懂礼貌,做事很仔细;当看到那位残疾老人时,他立即起身让座,这表明他心地善良,知道体贴别人;那本书是我故意放在地上的,所有的应试者都不屑一顾,只有他俯身捡起,放在桌上;当我和他交谈时,我发现他衣着整洁,头发梳得整整齐齐,指甲修得干干净净,谈吐温文尔雅,思维十分敏捷。难道你不认为这些小节是极好的介绍信吗?”由此可以看出,讲究礼仪对个人的成功是至关重要的,因为它关系到个人的形象。人人都希望自己在公众面前有一个良好的形象,以受到别人的信任和尊重,使人际关系和谐、融洽。而礼仪是塑造形象的重要手段。一个人讲究礼仪,就可以变得充满魅力。

### 3. 增进交往、改善人际关系

亚里士多德说:“一个人不和别人打交道,不是神就是兽。”不管你是什么人,你必须要和别人交往,既然要跟别人交往,你就要有交往的艺术,所以学习礼仪有助于交往,改善你的人际关系。

### 4. 塑造组织形象

每个组织都希望有一个良好的形象,而组织形象的塑造处处都需要礼仪。通过组织员

工的仪容仪表、言谈举止、礼貌礼节、仪式及活动过程表现出来，它是塑造组织形象的基础工程。任何不讲究礼仪的组织，都不可能获得良好的社会形象。



### 成功经验

作为一个求职者，首先要在求职过程中，注意自己的行为举止，以表现出自己的良好专业知识和修养，以获得成功的第一步。我们在现代生活中比较重视礼仪问题，服饰打扮、举止言谈、气质风度、文明礼貌，无一不在影响着你的形象，决定着你的前程和命运。举止得体，面试就会获得机会，反之，如果职场上不注重礼仪，本来很好的机会，可能由于举止言行的某一个失误，则将面试失败，导致终生机不再来。



### 趣味测试

心理学上，人类一直在寻找使他人解除武器的最佳方法，握手是最符合的一种。请问你是怎么握手的？



- |          |          |           |         |
|----------|----------|-----------|---------|
| A. 握得长又紧 | B. 在手掌搔痒 | C. 握一下手而已 | D. 手掌微湿 |
| E. 握手无力  | F. 用两手握手 | G. 不握手的人  |         |

### 【测试结果】

A. 你握着另一人的手，握了很长一段时间，看看谁先把手抽回来。这是一种测验支配力的方法。假使对方比你先抽手，那你便晓得可以比对方更有耐力，与对方交涉时可以有较大的胜算。你经常使用这种方式，也因此会获得对方重大的让步。

B. 这种偷偷摸摸的行为是男人所为，当这种男人和刚刚认识的女人握手时，会用食指去搔对方的手掌，这种方式很直接，不过令人厌恶。目的在告诉那位女士，你对她有性爱方面的

幻想，而且希望得到她立即的响应。

C：虽然你把对方的手握得很紧，但只握一下便把手拿开。在社交场合上，你表现得轻松自在，但内心却是实际而多疑，你不吃任何人的亏，假使别人突然变得很友善，你脑中便立即闪出小小的红色警讯。你当然会和对方周旋一会儿，但这一会儿的时间，不过是用来发现对方真正的企图和动机。

D：表面上，你冷漠、平静、泰然自若，但内心却是个十分紧张的人，不过，你被教育成要隐藏任何会暴露自己缺点，或心中恐惧的姿态、言语或举动的。危机发生时，人们经常向你求救，或请你出来做领导，其实他们并不了解，你可能比他们怕上几百倍。

E：很难评断你比较不在乎谁，对你而言，生活像一台蒸气压路机，仿佛要榨干你身心两方面的活力。和你握手就像想从湿拖布上，挤出一丝丝的响应。你像典型的受害者，最大特色就是软弱和犹豫不决。人们经常在认识你三秒钟后，就把你给忘了，这点令你十分失望。

F：当别人把你介绍给某人时，你实在很高兴认识对方。你用双手握着对方的手，是因为你不遵守传统习俗或社交礼仪，无论对方是男性或女性，你都会随兴亲吻和拥抱对方。有些人不太习惯你的开放作风，可能会抱怨你太过热情。但最后，这些人都会大吃一惊，因为他们发现自己居然也用同样热情的态度响应你。

G：你避免和别人有身体上的接触，好像别人染上瘟疫，或得疱疹。假使你常避免与同性同事握手，那表示你害怕对方有潜伏的同性恋倾向。同样的，不和异性握手，暗示你对性行为 and 过剩的性能力怀有恐惧症。总而言之，你偏好自己生活，自己睡一张床。

## 第四章 大学生职场核心竞争力

### 第一节 情绪管理——做生命的主人

#### 哲学故事

##### 青蛙与蜗牛

有一只蜗牛总是对一只青蛙很有成见,有一天,忍耐许久的青蛙问蜗牛说:“蜗牛先生,我是不是什么地方得罪了你,所以你这么讨厌我。”

蜗牛说:“你们有四条腿可以跳来跳去,我却必须背着我沉重的壳,贴在地上爬行,所以心里很不是滋味。”这时青蛙说:“家家都有本难念的经。你只是看见我们的快,却没有看见我们的痛苦。”

这时,有一只巨大的老鹰突然来袭,蜗牛迅速地躲进壳里,青蛙却被叼走吃掉了。

启示

羡慕别人常常会给我们带来很多痛苦,但是想想自己所拥有的,将会带给我们更多的感恩及幸福。

情绪表达是人的本能,也是身心健康的重要标志,一个人的情绪是否稳定反映了他的自控力和意志力。情绪无时无刻不伴随着我们,任何时候,一个人都不应该做自己情绪的奴隶,不应该使一切行动都受制于自己的情绪,而应该反过来控制情绪。生活无论多么糟糕,职场无论多么无助,自己都应该努力去支配自己的周围环境,把自己从黑暗中拯救出来。

拿破仑有句名言:“成功者与失败者的最大不同在于,前者是情绪的主人,后者是情绪的奴隶。”

将笑容与快乐留给众生



#### 案例 1

##### 李开复——追寻失败的勇气

曾经很多学生都问我:“这个世界到底是不是公平的?”这个问题在“开复学生网”上引起过一场大讨论,有些同学认为世界很公平,一个人只要有志气就一定能克服一切障碍;

也有些同学认为世界极端不公平，因为无论是财富、天赋还是运气，老天爷好像总是青睐别人。

对此，我的回答是：“认为一切都靠命运（宿命论）或一切都靠自己（人定胜天）都是不合适的。”

每一个人都有选择，都有机会，但是，先天和环境因素造成每个人的机会多少不同。所以，这个世界不是完全公平的。但如果你因为世界不公平而放弃了自己的机会和选择，那就是你自己的责任，就不能怪世界不公平了。

举一个例子，有些人出生时因为遗传的原因，患上某种较严重的疾病的可能性比较大。但这并不表明他一定会患病。如果他能把握机会，做正确的选择，安排好自己的锻炼和饮食，他很可能比谁都健康；但是，如果他因为“基因不好”就自暴自弃，那么他得病的几率一定会成倍增加。

所以，凡事都要想清楚，什么是自己不能改变而必须接受的，什么是自己可以选择的，什么是自己必须勇敢挑战的。当你碰到不可改变的事情时，要勇敢地接受它，不要浪费时间浪费在悔恨、羡慕和嫉妒上。你应该做的事是积极主动地抓住命运中你可以选择、可以改变、可以最大化你的影响力的部分。

就算在最艰苦的时候，当你感觉命运已抛弃了你的时候，你还是有选择的。就像弗兰克所说的：“在任何极端恶劣的环境里，人们还会拥有一种最后的自由，那就是选择自己的态度的自由。”

信不信宿命其实是一种态度问题，但关键不是信不信，而是你想不想努力改进自己的生活。

但是，积极主动地努力应该是一个长期规划的过程，而不是意气用事。

也有人曾经告诉我，因为不能忍受一辈子只做简单的工作，到学校进修，结果仍然找不到尽如人意的作品。他问我应该用什么姿态去面对挫折？这实际是同样的问题。

我的工作也是不完美的，有很多工作的成分是不喜欢的，但是总体来说，它是我想象中最适合我的工作。于是，我就接受了它的整体，包括我喜欢的和我不喜欢的。

在挫折面前，错误的心态是：人都会犯错的。犯错后，重要的是：要接受责任，并从错误中学习，以免以后再犯，而且要原谅自己，不要让自己永远把这件事挂在心上，带给自己犯罪感和羞愧感，更为重要的是，增进自己的经验和智慧，以及对自己和价值观的理解，对自己要有自信，坦然地面对错误，甚至主动用它来帮助别人。

我以前在工作中，一般的沟通没有问题，但到了总裁面前，总是不敢讲话，怕说错话。直到有一天，公司要改组，总裁召集十多个人开会，他要求每个人轮流发言。我当时想，既然一定要讲，那不如把心里话讲出来。于是，我鼓足勇气说：“我们这个公司，员工的智商比谁都高，但是我们的效率比谁都差，因为我们整天改组，不顾及员工的感受和想法……”我说完后，整个会议室鸦雀无声。会后，很多同事给我发电子邮件说：“你说得真好，真希望我也有你的胆量去这么说。”结果，总裁不但接受了我的建议，改变了公司在改组方面的政策，而且还经常引用我的话。从此，我充满了自信，不惧怕在任何人面前发言。这个例子充分印证了“你没有试过，你怎么知道你不行”这句话。

有勇气尝试新事物的同时，也必须有勇气面对失败。大家不能只凭匹夫之勇去做注定要失败的事。但当你畏惧失败时，不妨想一想，你怕失去什么？最坏的结果是什么？你不

能接受吗？在上面的例子中，如果总裁否定了我的看法，他会不尊重我吗？不但不会，别人很可能还会认为我勇气可嘉。而且，自觉的人会从失败中学习，认识到自己不适合做什么事情，再提升自己的自觉。因此，不要畏惧失败，只要你尽了力，愿意向自己的极限挑战，你就应为自己的勇气而自豪。

一个自信和自觉的人，如果能勇敢地尝试新的事物，并有毅力把它做好，他就会从成功里获得自信，从失败里增加自觉。

#### 点评分析

人的一生会遇到很多挫折，李开复也遇到了事业上的挫折，但是他没有气馁，而是用积极的心态去重新开始自己的征程。大学生们遇到困难和挫折时，调整好自己的心态，管理好自己的情绪，对于自己学习、工作的成功和生活的美满十分重要。

### 案例 2

#### 爱地巴跑圈

在古老的西藏，有一个叫爱地巴的人，每次生气和人起争执的时候，就以很快的速度跑回家去，绕着自己的房子和土地跑三圈，然后坐在田边喘气。爱地巴工作非常勤劳努力，他的房子越来越大，土地也越来越广。但不管房地有多广大，只要与人争论而生气的时候，他就会绕着房子和土地跑三圈。“爱地巴为什么每次生气都绕着房子和土地跑三圈呢？”所有认识他的人，心里都感到疑惑，但是不管怎么问他，爱地巴都不愿意明说。

直到有一天，爱地巴年纪已经很大了，他又生了气，拄着拐杖艰难地绕着土地和房子转，等他好不容易走完三圈，太阳已经下山了，爱地巴独自坐在田边喘气。他的孙子在身边恳求他：“阿公！您已经这么大了，这附近地区也没有其他人的土地比您的更广大，您不能再像从前，一生气就绕着土地跑了。还有，您可不可以告诉我您一生气就要绕着土地跑三圈的秘密？”

爱地巴终于说出隐藏在心里多年的秘密，他说：“年轻的时候，我一和人吵架、争论、生气，就绕着房地跑三圈，边跑边想自己的房子这么小，土地这么少，哪有时间去和人生气呢？一想到这里，气就消了，把所有的时间都用来努力工作。”孙子问道：“阿公！您年老了，又变成最富有的人，为什么还要绕着房子和土地跑呢？”爱地巴笑着说：“我现在还是会生气，生气时绕着房子和土地跑三圈，边跑边想自己的房子这么大，土地这么多，又何必和人计较呢？一想到这里，气就消了。”

#### 情绪化

是人最大的敌人之一，

我们常被情绪控制，却无法控制情绪！

点  
评  
分  
析

忍耐是涵养性情、磨炼志气、坚定决心的不二法门。发怒是最容易的事，而忍气吞声却并不难。忍者能冷静地面对现实，经常生气的人是逃避现实的懦夫。莽撞使人失败误事，忍耐却是无法攻破的城堡。

从爱地巴跑圈中我们可以得到以下几个道理：

1. 要承认自己情绪的弱点

在每个人的情绪世界里都有他的优点和弱点，长处和短处；为此，自己一定要认识自己情绪世界中的弱点和短处，不能回避，不能视而不见。

2. 要控制自己的欲望

人的情绪化行为大都是自己的欲望、需要得不到满足而产生的。比如你的言语没有得到期望中的关注，在工作中你想和对手竞争一个职位，家庭中你没有得到爱人的关心。

3. 要学会正确认识、对待生活上存在的各种矛盾

人在一生中会存在很多矛盾的心理，生活中也会遇到很多的矛盾和困境，这些都是不可避免的，如果认识不到这点，很容易就会陷入自己设置的困境无法自拔。

4. 适当地表达情绪

当人处于困境、逆境时容易产生不良情绪，而且当这种不良情绪不能释放、长期压抑时，就容易产生情绪化行为，但是争吵并不是表达情绪和解决问题的好方法，当你觉得马上就要爆发的时候，可以给自己三分钟，冷静过后再继续表达你的想法。

5. 让自己变得更强大

让你的内心变得强大起来是更好地管理情绪的方式之一，就像爱地巴，他在困境中成长，内心的强大表现在了对“跑圈”这件事的认识上面。

### 案例 3

### 不要让情绪的野马脱缰

徐谦出身于一个艺术家庭，父母都是搞文艺的，从小就被家庭熏陶，喜欢追求完美，深信这个世界上有绝对的公平和公正，在大学时就有“正义使者”的绰号。

他刚进公司做的是行政部专员的工作，除了工资之外，从没享受过其他的待遇。一个偶然的的机会，他得知自己的同事蒋娜的手机费竟然是实报实销的，而且额外还有车补餐补等好处。这让他感到非常生气，大家都是同一级别的员工，凭什么她有而自己就没有呢？还有，这个蒋娜在行政部基本上不干什么工作，上了班就上网聊天，玩游戏，从没见过她干过什么正经的工作，上司对她也是睁一只眼闭一只眼。

于是，借一次汇报工作的机会，他向上司提出了自己的意见，觉得不公平，希望上司能一碗水端平，另外，他还向上司反映蒋娜不工作光知道玩的事情。

上司听后，皱着眉头沉吟半晌，不咸不淡地说了一句，“你反映的情况我知道了，等我了解一下情况再说”。

徐谦本以为上司会马上有所行动，可是半个月过去了，上司并没有什么动静，也没给自己加福利待遇，更没有制止蒋娜的种种不妥当行为。徐谦是又气又恨，觉得上司对下属处事不公，有意偏袒蒋娜。更让他生气的是，可能是上司把他反映蒋娜上班时间不工作玩

游戏的事告诉了蒋娜，所以蒋娜时不时地会找茬跟他发生摩擦，有时会故意使绊子，让他出丑，有时会让他在众人面前丢尽面子。

徐谦实在是受不了这个气，决定以血还血、以牙还牙，不仅跟蒋娜顶着干，有时跟上司也是当面锣对面鼓地争吵。时间一长，徐谦在部门内的人际关系变得非常糟，他不进门，大家有说有笑，他一进门，大家立即全部静音，几乎没有一个同事会跟他主动交谈，连中午到食堂吃饭，也没有人跟他一起，要是他主动找人一起，人家也一定会找个理由拒绝。

徐谦知道自己在行政部是待不下去了，于是打请调报告，可是上司就是不批。没办法，徐谦不得不辞职，在辞职之前，他给公司的总经理写了一个多达一万字的举报邮件，把行政部的一些事情一五一十地讲了出来，当然主要是举报上司跟蒋娜的一些问题。徐谦之所以写这个举报邮件，是因为他并不是真想离开这家公司，虽说现在他只有工资，但这份工资在同行中来说也是相当高的。从平时的工作中，他了解到公司总经理是一个非常注意下属意见的 Boss，他希望总经理能注意到自己的意见，并有所作为，这样自己就可能留下来，或者是有机会调到其他的部门。

可是，结果让他非常失望，他的举报邮件发出去很长时间，总经理也没有特别召见他，倒是人事部的人事专员找他单独谈话，让他自己主动辞职。这个人事专员是跟徐谦一起进公司的，两人还是大学校友，平时的关系还不错，所以徐谦把一肚子的怨恨和委屈全倒了出来。人事专员听后，平淡地说：“我们是好朋友，我才跟你说。你可能觉得自己干得比别人多，得到的却比别人少，可是你知道吗？蒋娜是一个非常有背景的人，她一年可以给公司带来几百万的订单，她到公司来不是上什么班，是公司养着她。还有，你不应该越级上报事情，在职场上越级上报是大忌，你可能觉得这么做是为了公司好，可是上面的人却认为你是在找麻烦，你想，连你都看出来的问题，他们会看不到吗？这个世界上的老板都不是傻瓜，他们绝不会平白无故地让人白领工资，那些表面上看起来游手好闲、无所事事的平庸同事，往往担当着重要职责，关键时刻，老板还需要他们往前冲呢。所以，你和他们比公平，和他们过不去，是自讨没趣，只会让你的职场生涯变得更难走。”

听了人事专员的话，徐谦出了一身的冷汗，这才意识自己的莽撞和愚蠢，后悔不已。

其实，生气、愤怒是一种很消极的情绪，这种情绪不但会压抑一个人健康向上的良好心境，而且影响我们聪明才智与创造才能的发挥，大部分的愤怒情绪都会衍生出破坏与消极的结果，会在很大程度上影响我们的职场发展。并且，做这种无谓的情绪发泄，不但耗费了本该要好好放在工作发展上的精力，而且非常容易把人际关系搞僵。哪怕你暂时性地斗胜了，可是往往会为以后的发展之路埋下可怕的地雷，这是一种得不偿失的事情。所以我们要学会管理和远离那些消极的、负面的情绪。



#### 点 评 分 析

在职场中，最重要的原则就是如何管理自己的情绪，如何洞悉人心，揣摩别人的心理，调整自己的心理，张扬好情绪，收敛坏情绪，从而赢得别人的认可和尊重。每一个心智正常的职场人肯定都不愿意跟别人发生冲突，所有的职场人都希望自己能跟别人保持良好的人际关系。职场上的成功往往来源于他对自己情绪的很好管理，尤其对失败情绪的管理。可是就有一些人总是控制不住自己的情绪，为了点小事也会跟别人发生激烈的冲突，之后连他们自己都会感到非常后悔。





## 大学之道

### 一、大学生常见的几种消极情绪

由于在知识结构、社会经验、认知等方面的劣势，大学生挫折体验深刻、持久，容易产生消极情绪。

**自卑。**自卑在大学生中特别是新生中比较常见。来自各地的新生涌入强手如云的大学，在很多方面一时都无法适应，结果出现自卑情绪，这种情绪表现为行为萎缩、瞻前顾后、多愁善感等。

**焦虑。**在竞争压力比较大的大学，大学生经常会对环境中的各种事件担忧或不安，焦虑自然就产生了，这种情绪往往导致大学生无所适从，扰乱其正常学习和生活。

**孤独。**大学生有独特的个性，这种个性阻碍了他们之间的关系，也造成了大学生团队合作精神的缺乏。

**抑郁。**大学生对自己某一方面的需要得不到满足而引起的一种持续稳定的心理状态。例如，一部分大学生由于人际关系处理不当等导致情绪低落，萎靡不振，并伴有食欲减退、失眠等。

**易怒。**青春期的大学生由于内分泌系统处于空前活跃时期，大脑神经过程的抑制和兴奋发展不平衡，内制力较差，容易冲动。

### 二、大学生情绪发展的层次性

大学是一个从大一到大四的过程，大学生的情绪发展也是一个从不稳定到逐渐稳定，由不成熟到成熟的发展过程。

大一由于适应困难，容易出现孤独、失落等情绪。

大二在适应大学生生活之后一般情绪比较稳定。

三大大四，由于面临毕业和就业，大学生开始考虑人生和未来，情绪出现矛盾性和复杂性，焦虑等情绪容易出现。

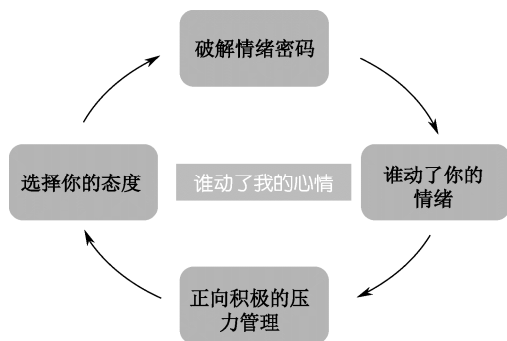
### 三、大学生情绪管理方法

日常生活中，大学生经常采用忍耐、逃避和爆发的方式进行情绪管理，虽然这些方式可以在一定程度上缓解不良情绪的负面作用，但是无法根治情绪问题，甚至会造成严重的后果。有效的情绪管理是大学生学业成功的关键，能够保证学习过程中认知过程的顺利开展；有效的情绪管理有利于大学生建立良好的人际关系，促进大学生的人际沟通；有效的情绪管理有利于大学生的身心健康，有助于大学生更好地投入到学习、工作和生活中。

#### 1. 调整认知

情绪是以人的认知为基础的，不良情绪往往产生于不正确的认知，改变了不正确的认知，情绪问题就可能得到缓解。例如，这次的靶没打好——原有认知：我太笨了？什么事情也做不好。这个例子中，认知不当在于问题没有看全面。这次的靶没打好，不代表永远打不好，一件事做不好，并不证明其他事情也做不好。

经过研究发现，很多大学生的情绪困扰来自于认知偏差，所以大学生树立正确的认知观点是保持情绪健康的关键。大学生们要积极参加各种校园文化活动及社会实践活动，用合理的想法代替原来不合理的片面或极端的想法，消除不良情绪。



## 2. 合理宣泄

情绪问题有时就像奔腾的江水，如果打开闸门，让江水顺流而下，情绪问题可能自然就得到缓解了。例如，有的单位设置了“情绪宣泄室”，在宣泄室内放置了各种充气玩具，用来帮助进入宣泄室的人宣泄心中的愤怒等情绪。平常没有这种条件时，大学生经常可以参考这些方法，简便又可行。例如，找朋友聚一聚，一壶清茶，一杯咖啡，把抑郁的情绪倾诉出来；还可以和朋友去唱歌，这是一种排解紧张和激动情绪的有效方法；还可以养花弄草，通过清静雅致的态度平息心头怒气等。

## 3. 发展情绪智力

情绪智力指个体监控自己和他人的情绪和情感，并识别、利用这些信息指导自己思想和行为的能力。

苏格拉底说：“未经反省，人生是不值得活的。”冷静与反思，是当代大学生身上普遍所缺乏的品质。冷静是指沉着而不感情用事，反思是指思考过去的事情，从中总结经验教训。大学生在每天的学习生活中不可避免地会犯这样或那样的错误，只有通过及时反省和状态调整，才能切实意识到问题的客观存在，寻求解决途径，使大学生自我管理理性化。

## 4. 情绪调节方法

由于情绪产生的原因不同，调节的方法也多种多样。美国哲学家威廉·詹姆士曾经说过：“我不是因为快乐而唱歌，而是唱歌使我们快乐。”下面简单介绍几种不良情绪的调节方法。

(1) 如果你经常担心、忧虑，可以经常保持忙碌，不再有忧郁的时间和空间，也可以安排多一些户外运动，如爬山、运动等。

(2) 如果你觉得愤怒生气，你可以深呼吸，然后区分轻重缓急，换位思考，原谅对方、善待自己。

(3) 如果你觉得压力大，你可以暂停一下，让自己有放松、喝水的机会，然后想想愉快的事情，也可以求助于别人。



## 职场宝典

### 一、不要为小事而难过

我们通常能够面对生活或职场中出现的危机，但却常常被一些小事搞得垂头丧气，整天心情不愉快，精神郁闷紧张。

有这样一个例子：在科罗拉多州的山坡上，躺着一棵大树的残躯。据自然学家讲，它曾经有很多年的历史。它初发芽的时候，哥伦布才刚在美洲登陆；第一批移民到美国来的时候，它才长了一半大。在它漫长的生命里，曾经被闪电击中过 14 次；多年来，无数的狂风暴雨侵袭过它，它都能战胜它们。但在最后，一队甲虫攻击了这棵树，那些甲虫从根部往里面咬，渐渐伤了树的元气。就只靠它们很小、但持续不断的攻击，使它倒在了地上。这个森林里的巨人，岁月不曾使它枯萎，闪电不曾将它击倒，狂风暴雨不能伤害它，但却因为一些小的用大拇指和食指就可以捏死的小甲虫而终于倒下来了。

我们在职场中或生活中的经历就像森林中的那颗身经百战的大树。我们曾经历了生命中无数的狂风暴雨和闪电的打击，但都撑过来了。可是我们的心却会被忧虑的小甲虫咬噬。

人活在世界上只有短短的几十年，却浪费了很多时间去为一些一年之内就会忘了的小事而耿耿于怀。因此，在未来的职场中，我们要记住：我们的生命太短促了，不要让自己因为一些应该丢开和忘掉的小事而烦恼……

## 二、把握生活目的，做自己的主人

在职场中高节奏的工作强度让我们每时每刻处在神经紧张中，压力给我们的工作带来了种种不良影响，严重的甚至会带来精神上的疾病。工作狂和完美主义者不等于最佳工作者。工作不是生活的唯一目的，如果你想成为不为工作所苦的人，要学会放松自己的心情。一个职场中的高效能人士应该善于把握工作与生活的平衡，处理好工作压力与享受生活之间的矛盾。

在休闲时间总培养更多的兴趣爱好有很多好处。工作之余的兴趣爱好有助于你在工作有所创新。当你追求休闲生活时，你的精神会从跟工作有关的问题中解脱出来，从而得到休息。

你会因此关注工作以外的事情，会变得富有创造力，能给企业提供一些有创造性的新点子。对于一个高效能的职场人士来说，人生的成功并不局限于办公室。要做一个有着平衡工作与生活的职场人士，就意味着工作在你服务，而不是你在为工作服务，你在工作为你服务的过程中享受着快乐与愉悦。

## 三、和成功者在一起，汲取正能量

你所遇到的人，决定你的命运，良好的环境和心态可以促进人的成功，恶劣的环境和心态可以阻碍人的成功。我们要在自己的周围建立起成功的氛围，积极接触那些能够为我们带来正能量的人士，即发现有益的同伴，这样我们的工作才会越来越好。

一位职员曾向他的老板抱怨道：“老板，我真的很苦恼，因为我实在无法激发出我的潜力，工作也没有动力。”

他的老板告诉他：“原因只有一个，你没有和成功者在一起。”

如果你与成功者在一起学习，他们都非常热情，非常有行动力，你和他们在一起，不行动都不行。一个人要成功，必须做到以下几点：

第一，他必须帮助成功者工作。

第二，当他开始成功的时候，一定要和更成功的人合作。

第三，当他越来越成功时，要找成功者来为他工作。

只要你能按照这三个步骤按部就班地去工作，你一定会获得成功。然而在职场中很多人没有取得成功，是因为他们连帮成功者工作的态度都没有，他们总是想按照自己的想法和模式去工作，事实上，当你没成功前，自己的那一套想法是没有多大效果的。

#### 四、保持一颗平常心，从别人的成功中看到“风景”

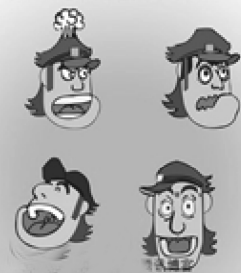
要想在学习工作或在职场人生中控制自己的情绪，就要保持一颗平常心。所谓平常心，就是既能不甘人后、压倒一切，又能虚怀若谷、大度包容，面对各种纷争，以从容平淡的心态去面对生活与职场。

在现实中，很多人并不是被自己的能力所打败，而是败给了自己无法掌控的情绪。在现实工作者，在激烈的竞争形势与强烈的成功欲望的双重压力下，职场人士往往出现焦虑、欢喜、急躁、慌乱、失落、颓废等困扰工作的情绪，这些情绪一发作，常常会让人丧失对自身的定位，变得无所适从，从而大大地影响了个人能力的发挥，使自己的工作效率大打折扣。

不管在学校还是职场，我们要懂得学会欣赏别人，欣赏自己，要把比自己优秀的同学或同事当成自己前进的动力。学会赞美别人，把别人的成就看作是自己努力的一个目标，将别人的成功当成一道美丽的风景来欣赏，摆脱职场中嫉妒情绪的困扰。

一位哲学家说过：“过去是一张透支的支票，明天是一张未到期的期票，只有今天才是现金，是最值得珍惜的。”忧虑未来就是对今天精力的浪费。保持一颗平常心让你正确地看待错过的东西，更积极更有效地工作和生活。

#### 管理好你的情绪



#### 成功经验

在职场或生活中我们每个人都有情绪，但人们大都对情绪缺乏必要的了解和关注。消极情绪若不适时疏导，轻则败坏情致，重则使人走向崩溃；而积极的情绪则会激发人们工作的热情和潜力——各种情绪不同程度地影响着员工的工作和生活。只有了解了情绪，才能管理并控制情绪，才能发挥其积极作用。情绪管理要求我们要辨认情绪、分析情绪和管理情绪。工作并快乐着，这是情绪管理的目标。



#### 趣味测试 测试你应付突发状况的能力



你正赶着去参加一个会议，却遇到交通阻塞，车阵中的你，会怎么办？

- A．耐心等待，打电话通知对方
- B．抱怨连连，心急如焚
- C．先找别的事做，把会议资料再读一遍
- D．下车看究竟，考虑要换其他交通工具

### 【测试结果】

A．面对突发状况，你很冷静，也很有应付的经验，所以不会太慌张。无论结果如何，你都觉得已经尽力，不会太挂心。

B．你是个求好心切的人，要求完美，遇到意外事件总会影响情绪。在意工作的成效，自我要求也很高，有时会带给自己很大的压力。

C．所有的事都在你的掌控中，即使工作发生状况，你也能妥善处理。善用时间是你的长处，常能让危机化为转机。

D．你是标准的急性子，不会坐在家里等结果，一定会马上行动。虽然不是每次都行得通，但会为自己多找几条出路。

## 第二节 团队合作——多赢才能共好



### 哲学故事

#### 天堂与地狱

有人和上帝讨论天堂和地狱的差别。上帝说：“来吧，我让你看看什么是地狱。”他们走进一个房间，见一群人围着一大锅肉汤，但每个人看上去一脸饿相，瘦骨嶙峋。原来，他们每个人都有一只可以够到锅里的汤勺，但汤勺的柄比他们的手臂还长，自己没法把汤送进嘴里。有肉汤喝不到肚子里去，只能望“汤”兴叹，无可奈何。

“来吧，我再让你看看什么是天堂。”上帝把这个人领到另一个房间。这里一切和刚才那个房间没什么不同，一锅汤、一群人、一样的长柄汤勺，但大家都身宽体胖，正在快乐地歌唱着幸福。“为什么？”这个人不解地问道，“为什么地狱的人喝不到肉汤，而天堂的人却能喝到？”上帝微笑着说：“很简单，在这儿，他们都会喂别人。”

启示

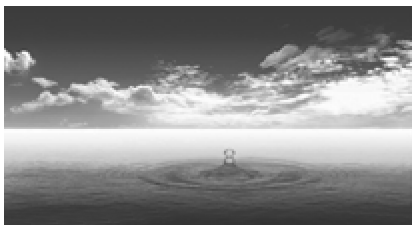
同样的条件，同样的设备，为什么一些人把它变成了天堂，而另一些人把它变成了地狱？学会合作，让你远离地狱，进入天堂。

如果我们要将一件事情干得出色，就得懂得与他人合作。团队合作是一种为达到既定目标所显现出来的自愿合作和协同努力的精神。团队是指为了达到共同的目标，具有一定的约束力，在实现这个目标的过程中相互依赖和合作，各自负责，并在一定时期内保持稳定性的组织。

## 案例 1

## 滴水融入大海，个人融入团队

寇克是个工作很勤奋的员工，但是他最大的问题就是不喜欢与人合作。就算是在他心情很好、胸襟够宽大的时候，他仍会怀疑他同事的能力及工作热忱。对他说，赞美同事在他的想法里是荒谬而虚假的。“这些人应该被抽一顿鞭子，而不该被赞美。”在他的心里，似乎只有他自己才是公司里唯一有能力把事情做好的人。



然而，尽管寇克非常努力，他所成就的事却出乎意料地少，此外，周围的环境里总存在着高度的敌对气氛。这使他感到困惑，因为他以为自己总能给人相当随和及合作的印象。其实，他不过是表面上做出随和的样子罢了，而且别人也看得出来这一点。结果不难预料到：他所在的部门的每一个人都争先恐后地巩固自己的职务，虽然这样做对大家都没好处，但他们却以为这样起码可以遏止另一方以自我为中心地向前迈进。这样的结果使得该部门的效率大大地降低。

为此老板不得不找到寇克，与他讨论这件事：“为什么你总是不信任你的同事？”

“噢，那是因为他们工作不用心，坦白说，我认为他们都是白痴！”寇克在回答老板的问题的时候毫不掩饰他的不合作态度。

“那么你认为自己比他们要优秀得多吗？”

“那是当然！”

于是老板将一个月以来他们部门各人的业绩扔给他看：“那么，你看看你比这些你所谓的白痴好多少吧。”

结果是可想而知的，寇克看完之后脸涨得通红，再也说不出话来……

## 点评分析

一滴水只有融入大海，才永远不会枯竭；一个员工，也只有充分融入到整个企业中，他才能发挥自己的才华，将他的各种能力转化成利润。对一个企业来说，它需要的不是孤胆似的英雄，而是能够以大局为重，懂得与他人合作的员工。对于企业而言，最怕眼高手低而又锋芒毕露的员工。

## 案例 2

## 合作共赢，事业才会更加平坦

在这里可以讲述一下拿破仑·希尔的一段经历：

当拿破仑·希尔年轻的时候，曾经在芝加哥创办一份指导人们成功的杂志。当时他并没有足够的资本创办这份杂志，所以他就和印刷工厂建立了合伙关系。后来的事实证明这是一份成功的杂志，虽然拿破仑·希尔必须花很多的时间在工作上，但是他很快乐。

他的杂志办得非常成功，但是，他与合伙人在工作中存在很多分歧，他们经常发生争吵，使他们的关系变得越来越疏远。同时，



他也没有注意到他的成功对其他出版商造成了威胁。而且,在拿破仑·希尔不知道的情况下,一家出版商得知他们内部不和消息后乘虚而入,买走了他合伙人的股份,并接收了这份杂志。当时,他不得不以一种感到非常耻辱的心态离开了他那份以爱为出发点的工作。

拿破仑·希尔失败的最大原因就在于,他忽略了以和谐的精神与他的合伙人合作。他常常因为一些出版方面的小事而和他争吵,他的自我和自负使得他尝到了失败的滋味。

但是他却能够从这次的失败中吸取教训。拿破仑·希尔离开芝加哥前往纽约,在那里,他又创办了一份杂志。为了要达到完全控制业务的目的,他学会激励其他只出资、但没有实权的合伙人共同努力,并不断地与合伙人进行沟通交流,及时交换各自的意见。

就在不到一年的时间里,这份杂志的发行量就比以前那份杂志多了两倍多。而由于他愿意花时间与合伙人沟通,他再也没有遇到之前在芝加哥所遇到的那种事情了。

### 点评分析

拿破仑·希尔给我们提供了多么好的教训和经验:世界上没有仅仅依靠自己就能成功的人,任何成功者都得站在别人的肩膀上。与其在自己的成功道路上树立更多的敌人,倒不如在自己的成功道路上赢得更多的朋友,而合作,就是你赢得朋友事业成功的第一步。

## 案例 3

### 服从团队安排,才能把战略变成现实

春秋时代伟大的军事家孙武,有一天去见吴王阖闾,吴王问他能不能训练女兵,孙武说:“可以。”于是吴王便拨了一百多位宫女给他。

孙武把宫女编成两队,用吴王最宠爱的两个妃子为队长,然后把一些军事的基本动作教给她们,并告诫她们还要遵守军令,不可违背。不料孙武开始发令时,宫女们觉得好玩,都一个个笑了起来。孙武以为自己话没说清楚,便重复一遍,等第二次再发令,宫女们还是只顾嬉笑。这次孙武生气了,便下令把队长拖去斩首,理由是队长领导无方。吴王听说要斩他的爱妃,急忙向孙武求情,但是孙武说:“君王既然已经把她们交给我来训练,我就必须依照军队的规定来管理她们,任何人违犯了军令都该接受处分,这是没有例外的。”

结果还是把两位妃子给杀了。宫女们见他说到做到,都吓得脸色发白。第三次发令,没有一个人敢再开玩笑。



### 点评分析

孙武训练军队非常严厉,丝毫不肯马虎,连吴王向他求情也不买账。正由于他这种认真的态度,才能训练出精良的部队。只有团队所有成员顾全大局,服从总体安排,才能把一切资源、力量整合起来,才能把战略变成现实。我们不管做任何事,如果也能具备他这种认真的精神,相信每一件事必定都能非常圆满。

## 案例 4

## 没有完美的个人，只有完美的团队

同一所名校的有两个优秀的大学毕业生去微软应聘，其中一个专业能力非常出色，在校期间荣获过各种奖励，参加过国家级的信息技术大赛。另一个毕业生则有些逊色。经过面试之后，最终的结果让大家深感意外，他们怎么也想不通像微软这样走在 IT 最前沿的企业会聘用一个专业能力并不非常出色的人。

而通过比尔·盖茨的讲话让人们找到了答案。他在讲到团队问题时这样说过：“团队精神是微软用人的最基本原则。像 Windows 2000 产品的研发，微软公司有超过 3000 名开发工程师和测试人员参与，写出了 5000 万行代码。如果没有高度统一的团队精神，这项浩大的工程根本不可能完成。”

不只是微软把团队合作作为用人的基本原则，很多大型公司在招聘员工时，几乎在任何一个职位中都会提出这样的要求。由此看来，团队合作已经越来越成为职场人士所必须具备的一种素质。

## 点评分析

大学生应该注重团队的建设。每个人的能力都是有限的，不可能将所有事情都做得很好，一个人成绩的取得，往往是团队合作的结果，只不过这个人处在更显著的位置而已。每个人都需要看到自己的长处，但也不能忽视自己的短处，要懂得合作，养成良好的合作习惯，才能更好地完善自己、发展自己，通过合作弥补自己的不足。



## 大学之道

## 一、优秀团队的特征

## 1. 目标明确

优秀团队清楚自己要达到的目标，所有的成员都致力于实现团队的目标。如果目标由团队成员共同参与确定，则团队成员具有更强的责任感。

## 2. 技能经验广泛

优秀团队能利用多种多样的技能完成工作。优秀团队一般具有多种角色的人员，如思想活跃的人、积极进取的人、吃苦耐劳的人等，这些角色的互补与协作有助于团队实现自身功能，完成工作任务。

## 3. 相互信任与支持

在优秀团队中，相互信任的氛围十分浓厚。正因如此，团队成员才会全身心地参与并相互支持，从而实现团队目标。

## 4. 交流公开

优秀团队具备公开的交流机制，每个团队成员都能随时获得需要的信息，彼此间的想法和意见都能够得到充分交流，对于出现的冲突，都能够以积极的态度对待和利用。并定期进行自我检查以修正团队目标，从失误中吸取教训。





## 二、团队的发展阶段

一个团队的成长成熟就好像植物的生长过程，通常要经历一系列的阶段。



### 1. 形成阶段

在这个阶段，团队的各个成员刚聚集在一起，每个人都迫切地想知道他们各自的工作任务是什么。他们会思考一些问题，如要做什么、该怎么做。当他们面对突发的情况时，有的十分焦虑，有的局促不安。在这一阶段，成员之间的信任一般会处于低谷状态。这一阶段团队进行的活动主要是交流思想和收集信息。

**特点：彼此彬彬有礼，但没有互相信任。**

### 2. 波动阶段

当团队从互相交流信息转向拥有共同目标时，团队成员之间可能会出现意见不一、产生矛盾或陷入冲突的状况。这是一个充满竞争且积极向上的阶段。如果处理得当，这一阶段将富有创造性。

**特点：互相考验，互相竞争。**

### 3. 规范化阶段

在这一阶段，团队成员需要相互配合来达到目标，也就是说他们要为工作方式制定准则和程序。当团队成员理解了各自的工作任务并相互信任后，团队开始和谐发展。团队成员感到自己是团队的一部分，并意识到接受他人的观点有助于更好地完成任务。

**特点：尊重他人、相互配合。**

### 4. 成熟阶段

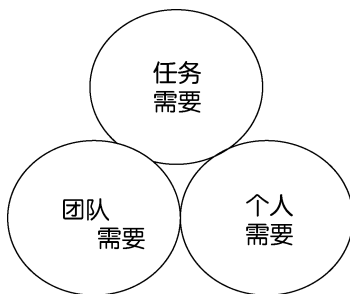
在这一阶段，团队在一种公开、信任的氛围下工作。在这种氛围中，灵活性至关重要。团队工作顺利开展并取得一定的成功。团队成员之间能够相互理解并领悟工作的实质。他们会受到鼓舞，并努力实现目标。团队主要致力于完成工作任务。

**特点：公开、信任、具有灵活性。**



## 三、团队的发展方法

了解团队所处地阶段，并清楚地认识到每个阶段可能发生的事件，找到促进团队发展的方法，才能使团队顺利发展。在不同阶段，团队注重不同的领导行为：完成任务、建设团队、发展个人。换句话说，在不同阶段，任务需要、团队需要和个人需要三方所占的比重不同，因为团队领导需要在不同的阶段注重不同的角色和任务。



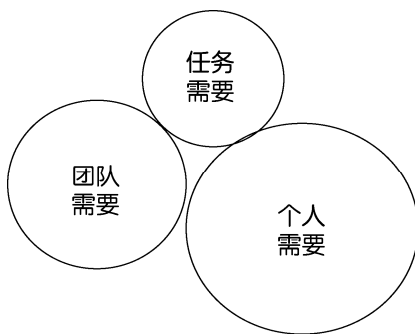
任务、团队、个人需要（三方最佳平衡状态）

### 1. 团队的发展——形成阶段

个人需要处于很高水平——团队成员需要确定各自的工作任务是什么，确定别人是如何评价自己的。而团队成员之间也需要相互认识。

团队需要处于中等水平——团队还在探索发展方式和操作方式。此时的团队需要通过自由讨论、召开会议等来帮助团队成员之间相互认识 and 了解。

任务需要处于很低水平——团队领导可以向团队成员介绍自己的观点，让大家明白“我们要做什么”，但主要问题不是任务需求的问题。

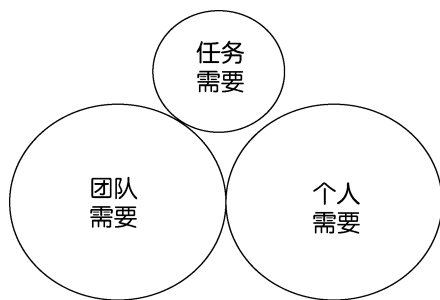


### 2. 团队的发展——波动阶段

个人需要保持较高水平——团队必须继续满足个人的需要并使团队成员安心。

团队需要逐渐提高——随着成员提出不同的观点，如应该做什么，应该如何协作等。这时要注意产生问题的信号，避免少数的几个人在群体中占据绝对的优势。要随时解决团队的冲突问题。

任务需要仍处于较低水平——因为团队仍旧处在发展过程中。团队领导要处理个人发展与团队协调的问题，任务需要只是推动团队发展的工具。

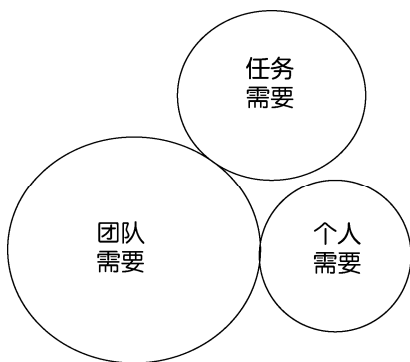


### 3. 团队的发展——规范化阶段

个人需要水平逐渐降低——个人可以得心应手地处理在团队中遇到的事情，彼此之间相互了解熟悉。

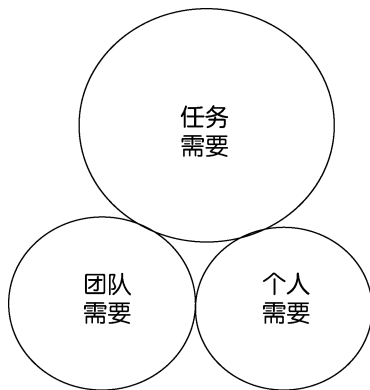
团队需要水平仍然很高——因为团队正在致力于在行动准则和工作程序上达成一致，团队领导在本阶段的工作就是激励创新并督促每个人全力以赴。

任务需要水平开始升高——团队领导应该注重目标的确定并激励团队成员为目标做贡献，并加强团队成员之间的合作。



#### 4. 团队的发展——成熟阶段

个人需要和团队需要处于中等水平，任务需要水平是重点发展对象，团队领导的精力主要放在任务需要上，以帮助团队执行并监控计划实施，时刻谨记团队目标。



### 职场宝典

#### 一、只有团队成功，个人才能成功

对于每个人来说，保证自己事业有成的一个重要方法就是让周围与自己共事的人喜欢你、欣赏你。只有善于合作，你周围上上下下的人才会希望你成功，并尽他们最大的努力来帮你实现目标，同时也实现他们目标。

发现他人的优点。在一个团队中，每个成员都有自己的优点。作为职场人士，你应该主动去寻找团队成员中积极的品质，学习它，并克服你自己的缺点和消极品质，让它在团队合作中被弱化甚至被消灭。

时刻反省自己。团队工作需要每个人在一起不断地讨论，如果你固执己见，不听取别人的意见，或无法和他人达成一致，团队的工作就无法进行下去。团队的效率在于配合的默契程度，如果达不到应有的默契，团队合作就不可能成功。如果自己意识到了缺点，就坦诚地讲出来，让大家共同帮助改进，这是最有效的方法。

谦虚是金。如果我们静下心来想一想，就会发现一个现象：任何人都不希望和骄傲自大的人交往，这种人在团队中也很难被大家认可。自大和骄傲体现了自身的肤浅和无知。团



队中的任何人都可能是某个领域的专家，所以在职场中必须保持足够的谦虚。

## 二、建立良好的合作关系

合作路好走。在职场中不要有“凡事自己来”的思想，“三个臭皮匠，赛过诸葛亮”。完全不靠别人帮助的人是走不了多远的。要想让自己做一个成功者，就得想办法获得他人的帮助。人与人的合作不是人力的简单相加：如果把每个人的能力都设定为1，那么10个人合作，结果有时候要比10大得多。要学会站在巨人的肩上解决问题，巧借他人力量，有助于实现自己的梦想。

明白苹果与能力的交换哲学。如果你和朋友各有一个苹果，交换之后，你们分别拥有了彼此的苹果却又失去了自己的苹果。但如果你和朋友彼此交换思想，你获得了他的想法，他获得了你的想法，同时你们彼此也并没有失去自己原来的想法。这就是团队合作精神的重要所在。如果你在职场中善于合作，取人之长，补己之短，你的能力将会不断地得到提高，最后脱颖而出，取得职场的发展。



摆正自己在团队中的位置。加入一个团队后，要做的第一件事情就是寻找自己的定位，团队中每个成员都是不可或缺的组成部分，都有自己的特定位置，有自己的特定的工作。只有每个成员都明确了自己的位置和要做的工作，整个团队的创造力才能发挥。

## 三、培养自己的服从精神



服从精神是尊重、责任和纪律的统一体。尊重领导，你才会去服从领导；尊重制度，你才会去遵守制度；尊重任务，你才会去认真执行任务。可见，如果没有尊重，就没有服从，没有服从，执行也就无从谈起。服从领导不是机械盲目地服从，充满激情的下属在尊重领导决策和命令的同时，又能理性地分析领导决策的正确性。正确地提出合理性建议，事情圆满解决后，不仅使领导威信得到了巩固，同时也能让自己长久地得到领导的信任。

把服从看成是一种美德。服从并不代表你没有能力，相反，它是一个人成熟、顾全大局的表现。现在很多公司要求员工一进公司就要进行各种培训，学习并且认同企业文化，严格遵守企业的各项规章制度。很多人认为是多此一举，并且不用心参加这样的培训。这种观念是错误的，任何人进入一个新的公司，必须从零开始，首先就要学会服从你的团队，服从你的老板。

不给自己找任何借口。如果你在为一个公司工作，你应该时刻提醒自己，你必须服从你的老板，无论什么时候，你都应该主动、积极地完成上司交给的任务。不要给自己任何的借口和推卸责任的理由。老板要的是结果，而不是你再三的解释。

### 成功经验

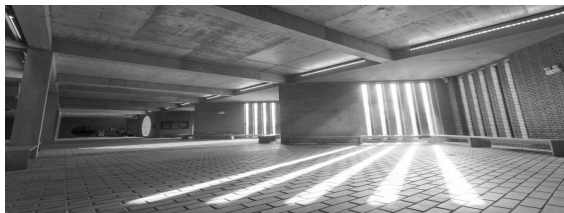
作为大学生，在校园生活中必须要主动克服嫉贤妒能的狭隘心态。一个始终想着自己得失的人，一个总是对别人心存戒备的人，一个狂妄自大的人，是永远不会体验到相处与合作的愉快的。在竞争激烈的社会现实中，大学生要努力学习蚂蚁“抱成团”的精神，切忌螃蟹“拖后腿”的现象。

作为职场人士，在职场工作中，一个人，哪怕你再有能力，再能创造业绩，只要你伤害到了团队，老板一定会请你离开，不要认为没有你就不行。



## 趣味测试 你是否是一个合群的人？

在充满艺术气息的秋天，如果你和你的朋友第一次去参观美术馆，进门后有左中右 3 个方向，你会从哪里开始参观呢？



A. 进门后向右参观

B. 进门后直行

C. 进门后向左参观

### 【测试结果】

A. 这是最常见的类型，你不想引人注目，但能在被划定的范围内自得其乐。你能妥善处理个人的不平与不满。不违反大众认可的意见，能自然地溶入其中。总之，你容易采取不求有功，但求无过地消极态度，要注意调整你的态度。

B. 从正中央开始参观的人，往往是能够直截了当地表达自己欲望的人。不过，你的行事似乎缺乏计划性，往往抱着走一步算一步的信条，对事情的过程并不在乎，总之，你是个乐天知命者，对细枝末节毫不留意，总是少一根筋。

C. 你是极不合群的那种人，说好听点是“有个性”，但实际上并不尽然。你充满反叛情绪，但正因为如此，你与人交往时比常人更为敏感，有时往往是懦弱的。概括地说，你的本质是讨厌与他人为伍，不喜欢跟别人一起，但是，你仍成不了能够开辟自己新天地的人。

### 第三节 时间管理——赢在执行力



#### 哲理故事

##### 热情

“摆脱忧郁。”心理医生嘱咐病人，“让热情充满你每天的生活，热情满怀地起床、上班。总之，热情地去做每一件事。”

一周以后病人又回来了，看起来比过去更加忧郁，医生问他是否遵医嘱做了。“这正是问题所在。”病人答道，“我满怀热情地起床、吃饭，然后与妻子吻别，以致我上班晚了两个小时，被解雇了。”

##### 启示

如果你把时间平均分给一天中的所有的事，那么你最终只能是舍本逐末。

人生最宝贵的两项资产，一项是头脑，另一项是时间。无论你做什么事情，即使不用脑子，也要花费时间。浪费自己的时间，等于慢性自杀，浪费别人的时间，等于谋财害命。现在社会是一个“快鱼吃慢鱼”的时代，时间就是二十一世纪的货币，每个人都应该梦想着将来，执行在当下。

时间管理是一种自我管理，通过有效的的时间管理，可以改变个人习惯，让自己的效率更高，以实现自己的目标。在以时间为分母的情况下，把事情很快地做完，叫做效率；把事情很快又很准确地做好，叫做效能。大而慢等于弱，小而快可变强，大而快王中王。时间就是机会，时间就是效率，时间就是瞬间的“大”，无数瞬间的“大”构成长久的“强”。



#### 案例 1

#### 水向东流，时间怎么偷

李梅是某大学生物系的学生，出于对生物的爱好的，小李上大学以来一直认真学习，在 大一、大二也取得了不错的成绩。但是她发现自己过得很累，每天除了上课，就是学生活

动,有时还要和同学逛街,结果搞得自己的生物实验都不能按时完成。每天晚上回到宿舍,小李都哀叹时间怎么过得这么快,她还没完成当天的事情呢,然后就下定决心明天一定要完成计划的事情。但是到了第二天,原来想好的事情,又被其他事情给耽误了。就这样一天一天过去了,快到考期了,小李一看自己平时课程没有学好,只能临阵磨枪了,为了不挂科,搞得身心疲惫。

点  
评  
分  
析

李梅的经历告诉我们,大学生要管理好自己的时间,不要让烦琐的事情占据自己重要事情的时间,做好自己的时间规划,充分、合理地利用时间,才能把握现在,赢得未来。

## 案例 2

## 生活工作,要事第一

一天,时间管理专家为一群大学生讲课。他现场做了演示,给学生们留下了难以磨灭的印象。站在那些高智商高学历的学生前面,他说:“我们来个小测验。”于是拿出一个 1 加仑的广口玻璃瓶放在桌上。

随后他取出一堆拳头大小的鹅卵石,仔细地一块块放进玻璃瓶里。直到石块高出瓶口,再也放不下了,他问道:“瓶子满了吗?”所有学生应道:“满了。”时间管理专家反问:“真的?”他伸手从桌下拿出一桶砾石,倒了一些进去,并敲击玻璃瓶壁使砾石填满石块的间隙。“现在瓶子满了吗?”他第二次问道。

但这一次学生有些明白了,“可能还没有。”一位学生应道。“很好!”专家说。他伸手从桌下拿出一桶沙,开始慢慢倒进玻璃瓶。沙子填满了石块和砾石的所有间隙。他又一次问学生:“瓶子满了吗?”“没满!”学生们大声说。他再一次说:“很好。”然后他拿过一壶水倒进玻璃瓶,直到水与瓶口持平,抬头看着学生,问道:“这个例子让我们学到什么?”

一个的学生举手发言:“它告诉我们,无论你的时间表多么紧凑,如果你挤出时间,你可以做更多的事情!”时间管理专家说,“那不是它真正的意思。这个例子告诉我们:如果你不是先放大鹅卵石,那你就再也不能把它放进瓶子里。”原来,先放大鹅卵石就是时间管理的奥妙所在。如何分配时间,才能够在有限的时间内,依序放进上面的各种石头、沙子和水。人常说:“事分轻重缓急”。

点  
评  
分  
析

在学习或工作中你是否遇到过类似的情况,当把烦琐的事情处理完时,却没有足够的时间来做一件重要的事情?什么是我们工作中的鹅卵石呢?是工作中必须做的大事?还是我们爱好中想做、想玩的趣事?还是我们每天应接不暇的琐事?这是值得我们思考的。

我们每天做的事情很多,但一定要记住先做最重要的事情,而后再做次要的,否则“眉毛胡子一把抓”就有可能没有时间做最重要的事情。成功的职场人士都是分清主次来统筹时间,把时间用在最高回报的地方的。



## 案例 3

## 梦想着将来，执行在当下

爱若和布若差不多同时受雇于一家超级市场，开始时大家都一样，从最底层干起。可不久爱若受到总经理的青睐，一再被提升，从领班直到部门经理。布若却像被人遗忘了一般，还在最底层混。终于有一天布若忍无可忍，向总经理提出辞呈，并痛斥总经理用人不公平。总经理耐心地听着，他了解这个小伙子，工作肯吃苦，但似乎缺少点什么，缺什么呢？

总经理忽然有了个主意，他说：“布若先生，请你马上到集市上去，看看今天有什么卖的。”布若很快从集市回来，说：“刚才集市上只有一个农民拉了一车土豆卖。”“一车大约有多少袋，多少斤？”总经理问。布若又跑去，回来说有 10 袋。“价格多少？”布若再次跑到集市上。总经理望着跑得气喘吁吁的他说：“请休息一会吧，你可以看看爱若是怎么做的。”

说完叫来爱若对他说：“爱若先生，请你马上到集市上去，看看今天有什么卖的。”爱若很快从集市回来了，汇报说道：“现在为止只有一个农民在卖土豆，有 10 袋，价格适中，质量很好，他带回几个让经理看。”这个农民过一会儿还将弄几筐西红柿上市，据他看价格还公道，可以进一些货。这种价格的西红柿总经理可能会要，所以他不仅带回了几个西红柿作样品，而且还把那个农民也带来了，现在正在外面等回话呢。

总经理看了一眼红了脸的布若，说：“请他进来。”爱若由于比布若多想了几步，于是在工作上取得了成功。

点  
评  
分  
析

布若只看到了土豆，爱若不仅看到了土豆，还分别了解了数量、价格、质量，并带回来了样品，而且还让总经理看到了西红柿和人，爱若较布若多迈出了六步，体现了较强的执行力。执行的能力不同，实现的目标迥异。同一个目标，不同的人去执行，结果大不一样。所以，要在执行上缩短和别人的差距，必须增强自己对目标的执行能力，这是实现目标的根本保障。谁的执行力强，谁就会更快地接近目标。







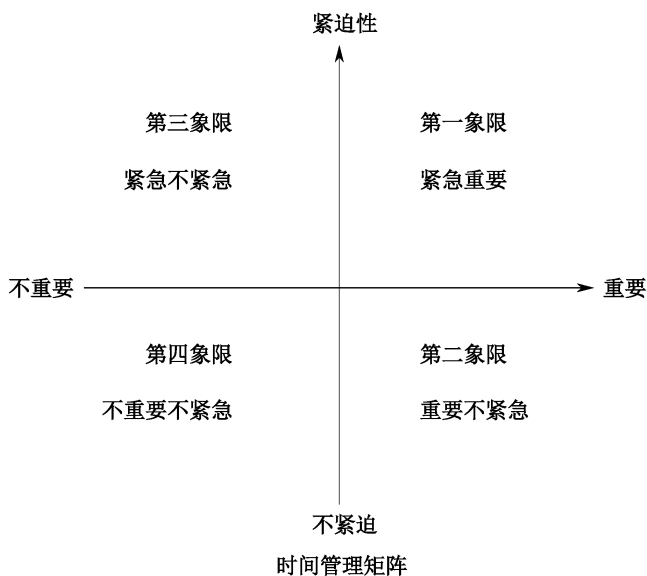
## 大学之道

无论你是大几的学生，无论你现在学习如何，有一种资源是你做任何事情都需要的，那就是时间。作为大学生，要积极看待时间管理的作用，这种积极的心态将影响你的大学生活。虽然找到适合自己的个性化的时间管理方法需要一定的时间，正确的观念、积极的践行是加速这个过程的必备基础。

爱因斯坦说过：“成功=艰苦劳动+正确的方法+少说空话。”

时间管理是需要学习的，也是需要联系的，最成功和最不成功的人一样，一天都有 24 小时，但区别就在于他们如何利用这 24 小时。

一个好的计划需要分清事务的轻重缓急。确定轻重缓急是职场人士的基本技能。他们不但应该对每天或每周做的事情心中有数，而且应该分清主次。我们可以利用时间矩阵来安排工作进程。



### 第一象限：又紧急又重要——马上处理

行动指南：亲自做，不能丢掉不管、不能拖一拖再办、不能授权的事，按照优先顺序自己亲自去完成。

例如，需要向老师提交一个活动方案、即将到来的考试、马上要交的实验报告、作业等。

这是考验大学生的经验、判断力的时候，也是可以用心耕耘的园地。很多重要的事情都是因为一拖再拖或事前准备不足而变得迫在眉睫。许多处于第一象限的事情，都是由于缺乏有效的计划，导致本处于“重要不紧急”的象限事情转变过来。这也是传统时间管理思维下的“忙”。

结果反映：压力大；筋疲力尽；忙于危机处理；忙于收拾残局。

### 第二象限：重要但不紧急——分阶段处理

行动指南：把一些偏离目标的精神情绪活动，次要的工作、信息资料不全的工作，暂时挂在一边，待有空时再去处理。

例如，建立人际关系、期末考试、锻炼身体、能力提升等。

时间管理理论的一个重要观念，就是应当有重点地把主要精力和大块时间集中放在处理那些“重要但不紧急”的学习与工作上。荒废这个领域将使第一象限日益扩大，使同学们陷入更大的压力，在危机中疲于应付。反之，多投入一些时间在这个领域，有利于提高效率，缩小第一现象的范围。使第一象限的“急”事变少，不再瞎“忙”。

结果反映：有远见、有理想；工作生活平衡；自律性强；人际关系好；少有危机。

### 第三象限：紧急但不重要——酌情处理

行动指南：学会授权，将能派出去的事尽量派给他人干，这样可以节约时间干最重要的工作。

例如，不速之客、电话铃声、别人交代的临时事情。

表面看上去像是第一象限的时间，因为迫切的呼声会让大家产生“这件事很重要”的错觉，实际上就算重要也是对别人而言。同学们花很多时间在这里面打转，自以为是在第一象限，其实不过是在满足别人的期望与标准。

结果反映：短视近利；忙于危机处理；轻视目标与计划；缺乏自制力，怪罪他人；人际关系浮泛，甚至破裂。

### 第四象限：既不重要又不紧急——避免或延迟行动

行动指南：丢掉不管，把一些与目标无关的事、无效益的事丢掉不管。

例如，无节制地看电视、玩游戏、睡觉、逛街、打扑克等

如果同学们花大把的时间在这个象限，简直就是在浪费年轻的生命。实际生活中，许多人往往在一、二象限来回奔走，忙得焦头烂额，不得不到第四象限去疗养一番再出发。这部分范围的活动倒不见得都没意义，因为真正有创造意义的休闲活动是很有价值的。然而像无节制地看电视、通宵上网游戏等，这样的休息不但不是为了走更长的路，反而是对身心的损毁。

结果反映：完全无责任感；工作不保；依赖他人。

总之，高效的时间管理的核心原则是：先轻重，后缓急，要事第一。也就是说在考虑做事的先后顺序时，应先考虑事情的“轻与重”，再考虑事情的“缓与急”。



## 职场宝典

### 一、合理利用生活中的零碎时间

滴水成河，用“分”来计算时间的人，比用“时”来计算时间的人，时间多 59 倍。真正的成功人士在职场中善于将零碎的时间有机地运用起来，从而最大限度地提高工作效率。比如在车上时、在等待时，可一边学习、思考或者简短地计划下一个行动等。充分利用零碎时间，日积月累，将会有惊人的成效。

富兰克林在有效利用零碎时间方面堪称楷模。他曾说：“我把整段时间比喻成整匹布，把点滴时间比喻成为零星布，做衣服有整料固然好，整料不够就尽量把零星的用起来，天天二三十分钟，加起来，就能由短变长，派上大用场。”这是成功者的秘诀，也是我们学习借鉴的方法。



吴华和朋友新开了一家咨询公司，一年接下来大约 140 個案子，他每天旅行各地，有很多时间在飞机或火车上渡过。他相信和客户维护关系是很重要的。所以他常常利用飞机或火车上的时间写短签给他们。一次，一位同机的旅客在登机时和他交谈，他说：“我在候机时注意到你，在 3 小时 24 分钟里，你一直在写短签，我敢说你的老板一定以你为荣。”这个青年人回答：“我就是老板，我不仅要做事业上的老板，还要做时间上的‘老板’。”

无论在学习生活还是在职场工作中，我们要随时挖掘自己身边的隐藏时间，化零为整，把时间的“边角余料”拼凑起来，加以利用。闲暇对于智者来说是思考，对于享受者来说是养尊，对于愚者来说是虚度。

## 二、最佳的工作完成期是昨天

比尔·盖茨说过：“过去，只有适者能够生存；今天，只有最快处理完事务的人能够生存。”只有效率高的人，才能挤出时间完成更多的事情。作为职场的人士，任何时候，都不要自作聪明地希望工作的完成期限会按照自己的计划而延期。优秀的员工应该牢记工作期限，并清楚地知道，完成任务最理想的时间是——昨天。在充满竞争的职场中，要想立足于不败之地，你就必须奉行“把工作完成在昨天”的工作理念。

老板是世界上最“心急”的人，为了生存，他们把每一分钟掰成八瓣用。如果让老板花时间等你完成工作，那会比他浪费金钱更让他心疼。没有哪个老板能长期容忍工作拖延的员工。

要想在职场中脱颖而出，最有效的方法就是让手中的工作完成在“昨天”。对于上司交代的工作，一定要在第一时间进行处理，争取让工作早点完成，为公司节省时间，创造效益。成功存在于“把工作完成在昨天”的效率中。切忌不要把昨天能完成的工作拖延到明天，不要愚蠢地等到老板开口说那句“你什么时候做完那件事”时，才开始找借口，手忙脚乱地处理未完成的工作。

在职场中要给自己的工作定一个“死期”。将自己近期要完成的工作列出来，给每个工作一个必须完成、不能拖延的“死期”。但不可把“死期”定得过长，并尽量把一些小的、零碎的、占时间少的工作早日完成，以节省你的大脑记忆空间。每完成一项工作，就把它划掉，这样你就可以专注于接下来要做的事情。

可以回到起点，却已不是昨天。



## 三、牢记优先，要事第一

脑子里要有全局的中长期计划。在职场中处理日常事务的时候，按照工作的重要性将其排队，将最重要的事情放在第一位。这样，工作中最重要的事情才不会被无限期地拖延。定期列出每天、每周、每个月的工作重点。根据这些重点工作进行分类实施。为这些大事做好计划，那么在现实生活中各种突发的、紧急的时间发生时就不会占用你的时间。这样你就可以关注于自己真正重要的事情，对那些不重要的事情直接说“不”。

学会“正确地做事”和“做正确的事”。“正确地做事”强调的是效率，“做正确的事”强调的是效能。正确地做事与做正确的事是两种截然不同的工作方式。正确地做事是对过程负责，做正确的事既对过程负责，更对结果负责；前者是等待工作，后者是创造工作。

“正确地做事”就是一味地例行公事，而不顾及目标能否实现，是一种被动的、机械的

工作方式。工作只对上司负责，对流程负责，领导叫干啥就干啥，一味地服从，是制度和程序的奴隶，是一种被动的工作状态。在这种状态下工作的人往往不思进取，患得患失，不求有功但求无过，做一天和尚撞一天钟，整天混日子。

而“做正确的事”不仅注重程序，更注重目标，是一种积极主动的工作方式。工作对目标负责，做事有主见，善于创造性地开展工作。这种人积极主动，在工作中能紧紧地围绕公司目标，为实现公司的目标而发挥人的能动性，努力促成目标的实现。

时间管理得好与坏决定着执行力的高与低。“要事第一”要求我们在工作中要善于发现决定工作效率的关键要素，在第一时间解决排在第一位的问题。一个人在职场中常常难以避免被各种琐事、杂事所缠绕，结果被这些事情弄得筋疲力尽，心烦意乱，浪费了时间和精力。因此，每个人都应该有一个处理事情的优先表，根据轻重缓急进行问题的解决，始终牢记优先，要事第一，使自己的工作能够稳步高效地进行。

成功经验

进行时间管理，就好像抛鸡蛋，你要不停地把手中的一只鸡蛋换成另一只，还要保持所有的鸡蛋都不落到地上。要做好抛鸡蛋的动作，需要耐心、毅力、灵活。进行良好的时间管理，同样需要这些品质。当鸡蛋越来越多时，情况越来越糟的时候，你要有能力控制局面，把握好时间和规律——这正是时间管理的内容。时间管理的意义不仅在于帮助你达到工作上的目标，还能使你最大程度地发挥自己的优势，并在工作和个人生活之间保持平衡。



## 趣味测试 你的时间管理能力有多强？

同事生孩子了，你想去医院看看她，婴儿用品店的人为你推荐了三份礼物，分别是 A 婴儿内衣套装、B 婴儿床上悬挂的旋转玩具，C 婴儿床上用品。不考虑价格，你最有可能选择什么当作礼物送给同事呢？



### 【测试结果】

1A—2B—3C：你管理时间的能力可得 80 分。基本上，你很善于把握自己的时间，你能深刻地理解时间的重要性。所以不管做什么事，你都会利利索索地，很少犯拖延的毛病。最妙的是，你十分善于利用碎片时间。如厕的时候，等车的时候，你都不会浪费掉。

1A—2C—3B：你管理时间的能力可得 60 分。管理时间对你来说是一件得心应手的事情。但是大多数时候，你不愿意去管理时间，你认为自己还年轻，最不缺的就是时间，没必要活得太忙碌。轻轻松松生活，只要做到不过分浪费时间就行了。

1B—2A—3C：你管理时间的能力可得 40 分。你不大善于利用时间，管理时间对你来说有点困难。大多数时候，你不知不觉就把时间浪费了。原因主要在于你依赖手机，拿着手机，随便打开一个游戏玩玩，或是刷一刷帖子，玩玩微博微信什么的，时间流逝得不知不觉。

1B—2C—3A：你管理时间的能力可得 50 分。有时候，你能把自己的时间安排得十分紧凑，有时候你又宁愿给自己一个放松的空间，即便有事情等着你，你也会不紧不慢地休息够了才开动。其实在别人看来，喝杯咖啡是浪费时间，散步也是浪费时间，在你看来这些事情都是很有必要的，只有懂得放松的人，才懂得努力。

1C—2B—3A：你管理时间的能力可得 20 分。每天你都在提醒自己一定要管理好自己

的时间，还有很多事情没有做，一定要做完才能睡觉，最后你却早早地躺上床，拿着手机玩很久，该做的事情没做，该睡觉的时候并不睡觉，真是浪费时间啊。

1C—2A—3B：你管理时间的能力可得 30 分。你像个孩子一样不自觉，没有大人的管制，自己就经常浪费时间。玩心太重了，从来不懂得什么是自律。就连吃个饭你也会吃很久，饭后还要坐在餐厅里悠然自得地休息好一阵。时间白白浪费了，真是很可惜。如果说一寸光阴一寸金，你浪费了不少金子了。

## 第四节 人际关系——经营你的人脉



### 哲理故事

#### 刺猬取暖

在一个飘雪的冬日，森林中有十几只刺猬冻得发抖。为了取暖，它们只好紧紧地靠在一起，却因为忍受不了彼此的长刺，很快就各自跑开了。

可是天气实在太冷了，它们又想靠在一起取暖；然后靠在一起时的刺痛，又使它们不得不再度分开。就这样反反复复地分了又聚，聚了又分，不断在受冻与受刺两种痛苦之间挣扎。

最后刺猬们终于找出一个适中的距离，可以相互取暖而又不致彼此刺伤。

#### 启示

距离是一种美，也是一种保护。人与人之间的相处，彼此需要有一些空间，有时太过亲近，不小心失了分寸，口无遮拦，就会造成彼此关系的紧张和破裂。

人脉，是由人际关系而形成的人际脉络，就是人与人之间的关系。“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”“一人成木、二人成林、三人成森”。要想做大事，必须要有做大事的人脉网络和人脉支持系统，可以说，通讯录上人的多少和财富的多少成正比，人脉是一个人通往财富、成功的门票。

不论你现在身处大学或职场的哪一个位置，如果你希望三年后的自己，能人脉通达、呼风唤雨，你就要从现在开始，布下一个局。布局决定格局，格局决定结局。



### 案例 1

#### 人脉意识，从身边培养

张明考上了沈阳某大专的市场营销专业，进入大学后，他给自己设计了一个好的职业生涯目标：一是要锻炼能力，二是要多积累人脉。在高中的时候忙于学习，几乎没有几个朋友。他给自己规定：每天认识三个人；每天与学校的一名老师聊上十分钟。按照这个目标，他们每天积极参加各种社会实践活动，除了寝室、班级的同学外，他通过社团活动认识了外系的很多同学。每一次活动都让他们进一步增加同学感情。

他利用晚自习或者中午食堂吃饭的时候，主动去找各专业的老师聊天，和老师进行专业知识、人生感悟的交流。从老师那里采纳对自己职业发展有意义的建议和意见，从每个老师身上学习优点，给自己的职业生涯增添动力。老师有时候会给他推荐好的公司让他去兼职或实习。

大一的时候，他特地去印刷了名片，在与各个学生组织合作和参加各高校论坛的时候发给负责人。不到一年，100张名片就发完了。在大学期间，有很多商家就不断地联系他，招他实习或兼职。他从大学期间就注重人脉意识的培养，等到大学毕业，人脉已经积累成了一笔宝贵的财富。

### 点评分析

多个朋友多条路，朋友多了路好走。在大学里，是你主动让别人发现，而不是别人来主动发现你。一个人能否成功，不在于你知道什么，而是在于你认识谁。在大学里，你是在以你为圆心，你的能力为半径，拼命地画圆，不断地进行人脉资本积累，你的能力有多大，你的圆就有多大，你的人脉金字塔就有多高。

要想在当今这个利欲熏心的社会守住自己的一片天地，就必须处理好人际关系。人们为了获得金钱，有的人勤俭节约，结果节约了一辈子也没存下多少钱；有的人没日没夜地工作在第一线，虽然赚了不少钱，但身体却因此搞垮了；也有些人信奉“富贵险中求”，为了得到钱，不惜铤而走险，结果却走上了犯罪道路。

其实获得财富的办法有许多种，这些人只注重自己个人的智慧和力量，而恰恰忽视了去利用自己的人脉、他人的智慧和力量去创造财富。



### 案例 2

### 人脉，你生命中的贵人

在一个乌云密布、风雨交加的夜晚，一对老夫妇相互扶着走进一家旅馆想要住宿一晚。

夜班服务生说：“非常抱歉，今天的房间已经满了。但是你们可以住在我的房间，虽然不是豪华的套房，但还是蛮干净的，我得值班，可以在办公室休息。”

这对老夫妇大方地接受了他的建议，并对服务生造成的不便表示歉意。

隔天雨过天晴，老先生前去结账时，柜台前仍是昨晚的那位服务生，他亲切地说：“昨天您住的房间并不属于饭店的客房，所以我不会收您的钱，但不知您与夫人昨晚睡得是否安稳。”

老先生称赞道：“每个旅馆老板梦寐以求的就是你这样的员工，或许有朝一日我可以帮你盖栋旅馆。”

几年后，那位服务生收到一位先生寄来的挂号信，信中说了那个雨夜所发生的事，另外还附了一张邀请函和来回纽约的机票，邀请他到纽约一游。

服务生在第5街及34街的路口遇到了当年的那位旅客,这个路口正矗立着一栋华丽的新大楼,老先生说:“这是我为你盖的旅馆,希望你来为我经营,你是否还记得?”

毋庸置疑,乔治·波特遇到了“贵人”,假如当天晚上不是他当班,那么结果又会是怎样的呢?也许现在根本就不会有华尔道夫酒店的诞生。

这位老先生就是威廉·阿斯特(William Waldorf Astor),那位服务生是乔治·波特(George Boldt),那栋旅馆就是纽约最知名的华尔道夫饭店,这家饭店于1931年启用,是纽约极致尊荣的地位象征,也是各国的高层政要造访纽约下榻的首选。

**点** 经营人脉的“贵人”是指能在关键时候帮助我们的“贵人”。其实,“贵人”无处不在,人间充满着许许多多的因缘,每一个因缘都可能将自己推向另一个高峰,不要疏忽任何一个人,也不要疏忽任何一个可以助人的机会。要对每一个机会都充满感激,其实很多时候,我们就是自己最重要的“贵人”。在大学里你不经意间的一次表现,也许会改变你一生的命运。

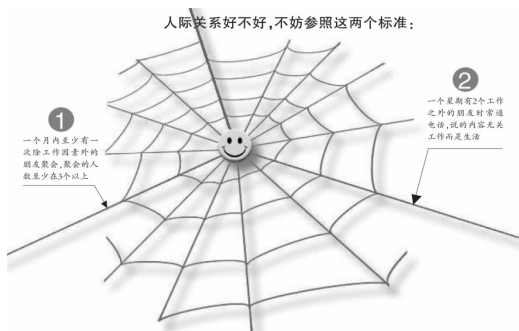
如果现在你还在抱怨他人的成功是因为人脉,而并非能力比你高的话,那么你已经落伍了!因为不管出身如何,那些最终能够成为超级富翁的人,他们的人脉都是相当广泛的。你只看到了他们的财富,而忽略了他们成功之前的人脉关系。他们的成功都是因不断地积累人脉才取得的!能力,不单单是指对某个行业的关注度或技能的娴熟度,还包括对人脉的把握。如果你能将人脉中的学问研究透彻,那么你的人脉终将变成财富!

人脉虽然不是金钱,但却是一种无形的资产、潜在的财富。缺少丰富的人脉关系,你将举步维艰。



## 大学之道

马克思曾说过:人的本质就是社会关系的总和。你的人脉关系越丰富,你的能量也就越大。别人办不了的事情,你或许一个电话就轻而易举地解决了;相反,你费了九牛二虎之力都解决不了的事情,别人或许很轻松就搞定了。原因就是丰富的人脉关系永远是制胜的法宝。良好的人脉更是人生财富的扩大器,它能将自身能量无限度地扩大,从而使你赢得无限多的财富。纵观世界,成大事者、赚大钱者,无一不是善于利用自己人脉资源去创造财富的人。那应该怎样培植自己的人脉,并利用自己的人脉去创造更多的财富呢?



### 一、寻找你生命中的贵人

贵人是可遇不可求的。同学们唯一能做的就是通过经营自己的人脉来给自己创造更多

的可能。大学生的贵人可能是赏识你的老师、关心你的朋友、督促你的亲人，还有可能是一个陌生人。贵人对你最大的影响就是在你进行重大选择、行动时给予支持，可能是一句话，可能是鼎力相助。不要只看重人脉显贵之人，而忽视其他更多的普通人。在适当的时间，任何一个普通人都可能成为你的大贵人。

## 二、熟人介绍，扩展人脉链条

美国人力资源管理协会与《华尔街日报》共同针对人力资源主管与求职者所进行的一项调查显示，95%的人力资源主管或求职者透过人脉关系找到了适合的人才或工作，而且61%的人力资源主管及78%的求职者认为，这是最有效的方式。前程无忧网也曾经做过“最有效的求职途径”调查，其中“熟人介绍”被列为第二大有效方法。

所以，根据自己的人脉发展规划，可以列出需要开发的人脉对象所在的领域，然后，就可以要求你目前的人脉支持者帮助寻找或介绍你所希望认识的人脉目标，创造机会采取行动。

## 三、参与学生会或社团活动，走出自我封闭的小圈子

想要扩展班级或校园以外的人脉，扩大交友范围，借助“虚拟团队”的力量很重要，即通过学生会或社团活动的开拓来经营人际关系。在平常，太过主动地接近陌生人时，容易引起对方的反感，会遭到拒绝，但是通过参与社团活动，人与人的交往将更加顺利，能在自然状态下与他人建立互动关系，扩展自己的人脉网络。而且人与人的交往，在自然的情况下发生往往有助于建立情感和信任。

如果参加某个学生会组织或社团组织，最好能谋到一个组织者的角色，理事长、会长、秘书长更好，这样就得到了一个服务他人的机会，在为他人服务的过程中，自然就增加了与他人联系、交流、了解的时间，人脉之路也就在自然而然中不断延伸。

## 四、主动出击、用心准备

主动出击，用心准备是一个结交人脉，收获贵人的好方法。机会是给有准备的人的，贵人青睐有准备的人。先不要问别人为自己做什么，要先问问自己能为别人做什么。把握每一个帮助别人的机会，在帮助别人的同时，你也得到了别人的感恩。所以在校园生活中，要主动帮助别人，学会关心，要做到雪中送炭，而不是锦上添花。

## 五、利用网络，廉价的人脉渠道

一位在一家中型企业做销售部经理的朋友，闲暇时间喜欢上微信，而且建立了自己的个人公众账号，一有时间就将自己在商场打拼的体会、经验、教训、甘苦贴在朋友圈中或个人公共账号上，同时也喜欢关注别人的公共号。有一次，在浏览公共账号的新闻时，他发现一篇很精彩的文章，读完之后，发表了自己的读后感以及对文章的肯定和赞美。这样一来二去，他和作者建立了很好的“文缘”，四个月后，他们相约见面，交谈甚欢，对方邀请他到自己的企业去工作。原来，他的这位网友竟然是朋友所从事的行业中第二大企业的老板。现在，他已是这家企业主管营销的副总经理。由于他们在网上不设防的交流，对对方的价值观、爱好兴趣、处事能力等已经有了比较透彻的了解，所以，他与老板相处得很



融洽。他还利用网络在全国十五六个城市结交了 20 多位知心的朋友，此举大大促进了 he 业务的开展，人脉资源的延伸取得了突破性的进展。

## 六、处处留心皆人脉，学会沟通和赞美

想为一名成功的人士，要善于学会把握机会，抓住一切机会去培育人脉资源与关系。

参加婚宴，你可以提早到现场，那是认识更多陌生人的机会；参加活动，要多与他人交换名片，利用休会的间隙多聊聊；在外出旅行过程中，要善于主动与他人沟通等。

美国钢铁大王卡耐基，在 1921 年以 100 万美元的超高年薪聘请夏布（Schwab）出任 CEO。许多记者问卡耐基为什么是他？卡耐基说：“他最会赞美别人，这是他最值钱的本事。”卡内基为自己写的墓志铭是这样的：“这里躺着一个人，他懂得如何让比他聪明的人更开心。”可见，赞美在经营人脉中是多么重要。



在公司内部，要珍惜与上司、老板、同事单独相处的机会，比如陪同上司开会、出差等，这是上天赐予的强化人脉的绝佳良机，千万不能错过，做好充分的准备，适当表现。



## 职场宝典

### 一、主动交往，积极化解人际关系矛盾

著名社会学专家戴维博士说过，我们一来到这个世界，便坠入了错综复杂的社会关系网络中，扮演着不同的角色。在家中，你是子女，又是父母；在企业，你是下属，又是上级；在社会，你是小辈，又是长辈；在交往中有熟悉的，也有不熟悉的。在这个巨大的网中，你个人就像是一个关节点，从个人出发，像水纹一样，形成一圈圈以个人为中心的人际关系网。

有人的地方，就会有问题出现。无论是办公室政治还是职场危机，在人际交往中不可避免地要接受一些情愿或不情愿的东西。对于此，逃避是无法解决问题的，唯一的办法就是主动行事，通过自己的行为和态度积极地去改良自己的人际关系，为自己的工作奠定良好的基础。

广泛而主动的交往是完善自己人际关系网络的关键。朋友的一句话、一个提醒、一个信息、一个关心或是一个小小的帮助，也许在不经意间，都可以为我们提供难得的机遇或灵感。无论是在职场还是在生活中，我们要主动出击，试着经常打个电话，有空发个信息，没事微信点个赞，积极主动地与人联络，不要等到有麻烦时才想起别人。

### 二、热忱快乐，做一个幽默的制造者

幽默是热情的助燃剂，一个笑话可以大大缩短办公室成员彼此之间的距离，从而使他们找到更好的工作状态，发现工作中的乐趣，并对工作充满热情。利用幽默来促进沟通，促进相互了解，建立深一层的人际关系。幽默可以使一个人在短期内迅速缩短人际交往的距离，赢得其他人的好感和信赖，可以消除团队成员彼此间的对立情绪，使每一个人都能够进入团队的协作状态，消除一个人在工作上带来的紧张和焦虑。

幽默来自内心对生活的热忱。一个心胸狭窄、思想消极的人是不会有幽默感的，幽默是属于那些心宽气明，对生活充满激情的人的。不要对自己有不切实际的过高要求，不要过于在意别人对自己的看法，学会善意地理解别人，正确地认识自我，无论在什么样的环境下都给人一种激情、积极、愉悦的状态。

如果一个人在人们眼中成为了幽默的代表，能够为其他人带去好的工作心情，那么，别人也会更加快乐地同他接触，乐于和他协作，而他也可以在这种接触中，继续用幽默来推动相互了解的深度，同时调整自己。

### 三、多维交流，注意因人而异

处理人际关系最重要的原则是要因人而异。每个人都有不同的行为模式或风格，在人际交往中，要及时调整自己的适应度，更好地与人配合，只要各种风格能够一致，沟通就能有效，合作就会有力。

对于死板的人，要热情而有耐心。死板的人的兴趣、爱好单一，不大爱和别人往来。与这类人打交道，你不必在乎他冷若冰霜，应该热情对待，以你的热情来化解他的冷淡。并认真观察他的一言一行、一举一动，找出兴趣共同点，找到共同的话题。同时和死板的人打交道还要有耐心，不要急于求成，应逐渐适应和改变。

对于傲慢的人，可以适当反击。对于这种人尽量减少与他相处的时间。你应尽量充分地表达自己的意见，并且要言简意赅，尽量用短句，不给他表现傲慢的机会。

对于好斗的人，忍让适可而止。这种人狂妄自大，喜欢炫耀，总觉得比别人强，总想占上风。你可以适度地忍让，但不能迁就，否则他会视你为软弱之人，反而不尊重你，瞧不起你。对于这种人，要把握适当的时机，挫其锐气。

对于城府深的人，要防范。这种人工于心计，在交往中他们总是掩藏自己的真实目的，从而使他们在交往中处于主动，有周旋的余地，以使自己立于不败之地。对于这种人，一定要加强防范，不要让他完全掌握你的秘密和底细，更不要被其利用。

对于口蜜腹剑的人，要敬而远之。这种人是“笑面虎”，明里一团火，暗里一把刀。如果碰到这样的上司，要多点头，少摇头，唯唯诺诺是最佳选择；如果是同事，最好的应付方式是敬而远之，能避就避，能躲就躲。



### 四、有的放矢，合适的才是最好的

成功在很大程度上取决于你有多大的影响力，与恰当的人建立稳固的关系很关键。恰当的人并不是神通广大的人、见解不凡的人，而是能够在工作中给我们实际帮助的人。人的精力是有限的，我们不求关系网有多大，但要求好、求精。织就一张好的关系网，可采用如下步骤：

筛选。就像打扑克的“埋底牌”，把有用的留在手上，无用的埋掉。我们可以采用把有直接关系、间接关系或没有关系的分别记录。

排队。就像打扑克的“理牌”，对认识的人进行分析，分清哪些是重要的，哪些是比较重要的，哪些是次要的，根据自己的需要排队。由此可以根据不同的级别进行有重点的维系和呵护。

分类。生活中设计的关系可能是多方面的，有的关系可以帮你办理相关手续，有的能帮你出谋划策，有的则是提供信息。虽然作用不同，但都有用。

调整。世界上的一切事物，都处于不断的运动、变化和发展之中，人际关系也是如此。需要不断地检查、修补和调整，尤其是针对个人的发展、环境的变化或关系网人员的情况及时地进行调整，构筑最新、最有效的关系网。



### 成功经验

“大数法则”的核心是：观察的数量越大，预期损失率结果越稳定，是保险精算中确定费率的主要原则。把大数法则用在人脉关系上，就是结识的人数越多，预期成为朋友的人数占所结识总人数的比例越稳定。所以，在概率确定的情况下，要做的工作就是结识更多的人，广泛收集人脉信息，有效运用大数法则来推断分析，评估人脉关系的进展以及存在的问题，从而制订相应的对策，不断改进方法，广结人缘。

人生最重要的投资就是了解自己，选对方向！永远在最短的时间，用最对的方法，去做最对的事情，得到一个最好的结果。你回头看看过去的生活，你在吃上花了很多时间，在穿上花了很多时间，在玩上花了很多时间，在学习上花了很多时间，但是一总结，你发现自己不成功的原因在于自己从来没有在学习人脉设计上花过一分钟的时间。



### 趣味测试 测一测你的性格与人际关系。



别人不小心得罪或误会了你，你会（ ）

- A. 很快忘得一干二净
- B. 当场跟他翻脸，从此不共戴天
- C. 铭记在心，找机会报仇
- D. 对此人有戒心，跟他保持距离

## 【测试结果】

A. 你的忘性应该很强。事实上,你的忘性起了一种防卫作用,把不愉快的事压到潜意识中,把它忘掉,不再因此而苦恼。很有可能下次同一个人再得罪你,你还是会觉得这个人只是心情不好,不会和他翻脸。为什么?因为,你可能记得被得罪的事件,但被得罪时不愉快的情绪,早已忘得一干二净,所以,你很少会再翻旧账生气。这实在是你在人际关系上的一大优点。不过,如果是你的敌人故意要害你,你最好铭记在心,否则就很危险了。

B. 你不分青红皂白就跟对方翻脸,肯定是你不想要这个朋友了。像你这种敌对意识高涨、心胸狭窄的人,是最容易得罪人的。因为在你心中已经准备好随时要和别人对抗,所以一旦碰到类似的事件,你就会紧张地发动攻势,先下手为强,先压在对方头上。你的这种反应,不仅为你带来许多敌人,也给你带来了更多的不安。你越是防备,得罪的人也就越多。

C. 你有自卑的缺憾,一旦有人不尊重你或不小心得罪你,你就会铭记在心,因为这种对别人来说可能是微不足道的小事,对你来讲却是天大的事。一般情况下,你认为每个人都应该很尊重你,而你也应该不会有被伤害的机会。但是,事与愿违,你总是会被别人误解或伤害,你的心底就会因这种期待受到破坏而怀有挫折感,这种挫折感常会卡在心中,如果不报仇、不发泄出来,就会闷出病来。所以,你的这种性格会导致你的人际关系日趋恶化,所以还是放开心胸吧!

D. 虽然你不是很会记仇,也不是一天到晚想着这件事的人,但是你的潜意识曾经受过伤害,为了保护自己,在下次见到对方时,你就会主动地保持着警戒的状态,避免再有第二次的伤害。由此可知,你是属于自我防卫性强的人,也有点神经质,处处提防人。虽然,你这样保护自己是不过分的,不过,大多数的人可能会感觉到你的不信任,这也会影响到你的人际关系。

## 第五节 有效沟通——说出你的爱



### 哲理故事

#### 秀才买柴

有一个秀才去买柴,他对卖柴的人说:“荷薪者过来!”卖柴的人听不懂“荷薪者”(担柴的人)三个字,但是听得懂“过来”两个字,于是把柴担到秀才前面。

秀才问他:“其价如何?”卖柴的人听不太懂这句话,但是听得懂“价”这个字,于是就告诉秀才价钱。秀才接着说:“外实而内虚,烟多而焰少,请损之。(你的木材外表是干的,里头却是湿的,燃烧起来,会浓烟多而火焰小,请减些价钱吧。)”卖柴的人因为听不懂秀才的话,于是担着柴就走了。

#### 启示

沟通时最好用简单的语言、易懂的言词来传达信息,而且对于说话的对象、时机要有所掌握,有时过分地修饰反而达不到想要完成的目的。

沟通的能力就是在一个团体、群体内与他人和谐相处的能力，人是社会的人，很难想象，离开了社会，离开了与其他人的交往，一个人的生活将会怎样？当我们走上社会的时候，我们会与各种各样的人物打交道，在与人交往中，你能否得到别人的支持、帮助，取决于你的沟通与交往能力。在校学习期间，就要培养自己与同学、与老师、与领导打交道的能力。与同学交谈，可以论争不同的学术观点，可以谈对社会现象的不同认识，在辩论中提高自己的思辨能力；与老师交谈，可以交流读书心得，理清不同的思想认识，可以从中受到启迪；与领导交谈，可以充分交流自己对问题的不同见解，培养自己在领导面前不怯场的心态。

### 案例 1

### 沟通和八卦是两回事

李明大学毕业后成功地应聘上了一家建筑公司销售雇员的职位。他是一个性格非常开朗的小伙子，但是他有一个坏毛病，就是分不清楚什么是沟通，什么是八卦。他看到公司哪里出现了问题，便直言不讳地向老板反映，与老板进行沟通，老板很重视他的意见，纠正了公司出现的很多错误。老板因此很喜欢他，想提拔他成为公司的中层管理者。

李明因此非常得意，感觉自己的价值得到了实现，自己的能力得到了老板的认可。于是嘴上像没把门似的，开始八卦公司里的是非，有时把从老板那里听的很多信息也都在公司里大肆宣扬，并且私底下八卦老板的私生活有多么混乱，八卦公司里哪个部门和哪个部门不和，哪个男的和哪个女的是一对儿等。在他的嘴巴的努力下，原本平静的公司被他弄得沸沸扬扬。这件事最后被传到了老板的耳朵里，老板一怒之下，取消了提拔他的计划，反而给了他一封解聘书，让他离开了公司。



#### 点评分析

李明的经历告诉我们：有些时候，你必须分清沟通 and 八卦这两个概念。沟通的重要性不言而喻，但是八卦对于一个企业来说是百害而无一利的。在这种情况下，一方面我们要管好自己的嘴，杜绝自己传播小道消息，另一方面，我们要提高自己的沟通能力。

### 案例 2

### 沉默并不都是金

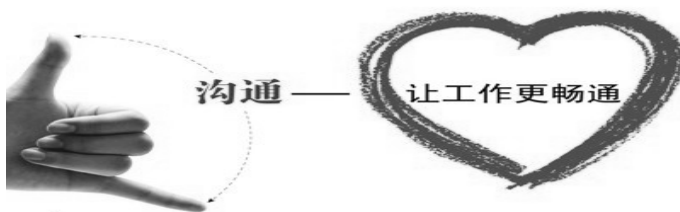
马克大学毕业后，进入一家食品公司，成功应聘上了办公室职员的岗位，在工作中，公司老板不得不承认马克是一个非常认真负责的人，他兢兢业业，高效高质，对于上级布置的任务，他总是完成得又快又好，领导也对他工作深表满意。可是马克有一个毛病，他自己始终都没有意识到，就是他非常不愿意表达自己的观点。

公司每次开会的时候，马克都是第一个到达会议室，但是当大家都在表达自己的观点或看法时，马克只是点点头，仔细记录别人的看法。当领导向马克询问意见的时候，他总是微笑着说：“我想我没什么表达的了，大家说得都挺好，我服从安排，领导让我干啥我就干啥。”

到了最后，每次开会的时候领导也不问他了，直接给他布置工作。

工作了几年，马克发现身边的同事一个个被提升或加薪，而自己一直停步不前，他不知道这是什么原因造成的，不知道自己哪点没做好。

其实，对于老板来说，他更欣赏的是那些敢于表达看法和观点的人，因为这些人富有创造性和创新精神，可以为公司创造更大的财富。而马克按部就班地做好他原有的工作就行了，让他领导一个团队工作不如交给他一项工作让老板放心。



#### 点 评 分 析

如果你喜欢保持沉默的话，老板永远不懂你的真实想法，或许你的想法是有很价值的。在职场中，有两种人容易走极端：一种是永远闭口不说话的人，好像所有的交流、讨论或会议都和他无关，自己只做一个麻木机械的参与者和执行者；另一种人是说得过多，这种人的特点是爱滔滔不绝地表达，根本不想听别人的意见。从有效沟通的角度讲，不说和说得过多都是一种错。最好的沟通形式是和同事互动，用一种开放式的交流方式让每个人都参与进来，才能达到沟通的最佳效果。



## 大学之道

一个人成功的 15%取决于他的专业知识，而 85%来自于他的沟通能力和综合素质。索尼技术中心人力资源经理曾说：“我在聘用一个人时，最为重要的是看他的人际沟通能力。这项能力极其重要，因为必须有能力与人交谈才能获得需要的信息。”由此可见，如果大学生拥有较强的沟通能力，那么就等于他拥有了很强的就业竞争力。

### 一、沟通——共享信息的“五要素”

#### 1. 沟通的目的

在沟通中首先要考虑的就是沟通的目的是什么。不同的沟通目的决定了不同的沟通内容。沟通的目的通常包括这几个方面：获取信息；发送信息；获得反馈和意见；说服他人执行某件事；对决策施加影响；向某人咨询等。

人们在进行沟通和交流时经常希望达到多种目的，但是必须清楚自己希望达到的最主要目的是什么。

#### 2. 沟通对象

一旦确定了沟通对象，就可以从他们的立足点出发来进行沟通，使自己发出的信息更为有效。要做到这点需要明确以下几个问题：他们掌握多少背景知识——确定传达信息的深度和广度；他们对同类任务的熟悉程度——确定是否需要解释涉及的专业术语；他们的沟通习惯——确定最合适的沟通方式。

#### 3. 沟通的信息内容

在沟通中必须考虑应该包括哪些内容，如果沟通的主要意图和沟通对象的需求已经明

确，那么就可以直截了当地提出信息的主要内容，以及关于这些信息的进一步说明。

#### 4. 沟通的方式和方法

它主要包括口头语言沟通、书面语言沟通和非语言沟通。口头联系是最简单有效的方法。由于是面对面交流，所以，可以实时交换意见并得到反馈，使双方的交流更加充分，要表达的信息更加丰富。

书面语言沟通，即一般适用于需要保留记录或是有大量信息需要传送的情况。使用书面语形式进行沟通能特意为接收信息者留出一定时间，以便其对内容加以思考。目前，在某些组织内，电子邮件已经大量地代替了传真、信件和电话。

非语言沟通，即指不运用语言文字的形式来传递信息，而是通过某些特定的媒介来进行沟通。比如我们的眼神、表情，甚至一些语言、语调的变化，都可以作为沟通的方式。

#### 5. 沟通的时间安排

在安排沟通与交流时间时，需要考虑以下各项因素：你需要在什么时候达到目的；参与沟通的人是否需要花费时间做准备；自己在沟通中的任务以及其他人的任务分别是什么；别人在什么时间方便；其他可能出现的时间，有无重大变化。



## 二、交流——融化陌生的“三部曲”

### 1. 绽放你的微笑

许多著名人物在接触陌生人时，总是微笑着打趣或批评自己而使对方愉悦起来。试着绽放你的微笑，这不仅能让对方感觉到你的友善而对你的心理给予更多的体谅，而且能够使你较快地缓和、镇定下来，冲淡那种陌生的情绪。即使你并不了解对方，也能让沟通在轻松友善的气氛中圆满完成。

### 2. 发挥你的勤勉

一旦你们的沟通涉及一些实质性的话题，如公司的业务，你就必须做到心中有数，才能处惊不变的应对自如。因此，你必须抓住一切机会，尽可能地熟悉各种情况，理解各项规定，掌握必要的技能。

### 3. 坦露你的真诚

在沟通中，适当地向对方表示你的真诚，便能很快地化解僵局，达到较为满意的效果。真诚地与客户进行交流沟通，用你的真诚，让对方体会到你的良苦用心，通过真诚，将使沟通产生意想不到的结果。

## 三、表达——拒绝三个“老朋友”

### 1. 茫然先生

我们可以认识一下“茫然先生”，从他那茫然的眼神中，我们可以很容易就认出并且记住他。“茫然先生”在沟通时总是心不在焉，对信息不求甚解。他很容易被外界干扰，并且

经常转移话题。有时还会无精打采，仿佛非常劳累。他会摆弄自己的领带或不耐烦地在桌面轻轻地敲击铅笔。

要想获得茫然先生的注意力，最好的办法就是谈论他的兴趣。

### 2. 挑剔太太

我们可以认识一下“挑剔太太”，她很注意聆听事实材料，但是她对于每一个细枝末节都过于挑剔，所以经常失去“主旨”。她很少和同事在一起，如果在一起时，她总是喜欢发号施令。她经常会不等别人把话说完便唐突地予以打断，提出一连串问题。“挑剔太太”老是怀疑地皱着眉头，眼睛翻转，动不动就苛责他人。她总是不停地在记录，因此，她和别人的目光接触非常有限，她很少有时间与人寒暄聊天。

要想不让挑剔太太吹毛求疵，多学会微笑，多聆听主旨内容，表现出对别人的关心，就要多培养她的耐心，通过闲谈与其建立融洽的关系。

### 3. 依从小姐

让我们了解一下“依从小姐”，在沟通时，常常因为害怕批评而不愿说出自己真正的观点。有时，她会陷入独自的遐想中，但是却假装在认真聆听。开会的时候，她会点头表示赞同，但却很少参与到讨论中去。“这很好”和“我明白你的观点”等类似的话语，通常是“依从小姐”说得最多的几句话。

要想让“依从小姐”成为一名积极的沟通者，要努力培养其积极的进取精神。

## 沟通的四种基本形态



**听** 倾听



**说** 说话



**读** 阅读



**写** 书写



## 职场宝典

### 一、沟通，从谈论别人感兴趣的话题开始

谈论对方感兴趣的话题，是与对方沟通的最有效手段，是一种了解人，并与人愉快相处的方式。生活中，每个人的兴趣都不一样，如果你要与人愉快地相处就不能只顾自己的喜好，想怎样就怎样。一旦你的兴趣与人发生冲突，就会为双方的沟通设置一道障碍。和他人交谈时，要投其所好，寻找对方感兴趣的话题，这是一种了解人，并与人愉快相处的方式，它与虚伪的恭维是两码事，也只有如此，别人才愿意和你交谈下去。

你的沟通对象对自己的兴趣要多过对你的兴趣。自己的牙痛，要比别国的统治者杀死百万人民来得重要；一人颈间生了暗疮，当然也比发生在非洲的大地震更能引起他的注意。

在实际生活、工作中，我们大部分人则刚好相反，谈的更多的是我们自己感兴趣的话题，说得眉飞色舞，兴高采烈，哪管听的人是不是真的感兴趣。

在商界，这不是一种很有价值的方法吗？下面让我们看看另一个例子：

杜佛诺公司是纽约一家面包公司，杜佛诺先生一直想将公司的面包卖给纽约一家旅馆。



四年以来，他每星期去拜访一次这家旅馆的经理，参加这位经理所举行的交际活动，甚至在这家旅馆中开了房间住在那里，以期得到自己的买卖，但他还是失败了。

后来，杜佛诺先生说，“在研究人际关系之后，我决定改变自己的做法。我先要找出这个人最感兴趣的是什么——什么事情能引起的他的热心。

我后来知道，他是美国旅馆执行员的会员，而且他也热心于成为该会的会长，甚至还想成为国际执行员协会的会长。不论在什么时候、什么地方举行大会，他飞过山岭、越过沙漠和大海也要到会。

“所以在第二天我见他时，我就开始谈论关于执行员协会的事，他对我讲了半小时关于执行员协会的事，他的声调充满热情地震动着。我可以清楚地看出，这确实是他很感兴趣的业余爱好。在我离开他的办公室以前，他劝我也加入该会。这次，我得到的是一种多么好的反应！”

这次谈话，我根本没有提到任何有关面包的事情。但几天以后，他旅馆中的一位负责人给我打来电话，要我带着货样及价目单去。

我不知道你对那位老先生做了些什么事，这位负责人招呼我说，但他真的被你搔着痒处了！

试想一下，我对这人跟进了四年——尽力想得到他的买卖——我若不能找到他所感兴趣的东西，恐怕我还得紧追不舍。

所以，如果你要使人喜欢你，如果你想让他人对你产生兴趣，那就记住这样的原则：谈论别人感兴趣的话题。



## 二、做好面对面地沟通，用沟通抹去代沟

面对面地沟通是最亲切、最有效的交流方式。通过面对面地交流，你可以直接感受到对方的心理变化，爱第一时间正确地了解对方的真实想法，从而达到快速有效的沟通。因此，每一位职场人士都应该学会面对面与别人沟通交流的技能。有如下策略：

(1) 80%的时间倾听，20%的时间说话。一般人在倾听时常常出现以下情况：容易打断对方讲话；发出认同对方的“恩……”“是……”等一类的声音。较佳的倾听却是在对方讲话时，完全没有声音，而且不打断对方讲话，两眼注视对方，等到对方停止发言时，再发表自己的意见。而更加理想的情况是让对方不断地发言，愈保持倾听，你就越握有控制权。在沟通过程中，20%的说话时间中，问问题的时间又占了80%。问问题越简单越好，是非型问题是最好的。说话以自在的态度和缓和的语调为主，一般人更容易接受。

(2) 沟通中不要指出对方的错误，即使对方是错误的；你沟通的目的不是去不断证明对方是错的。生活中我们常常发现很多人在沟通过程中不断证明自己是正确的，但却十分不得人缘；沟通天才认为事情无所谓对错，只有适合还是不适合你而已。所以如果不赞同对

方的想法时,不妨仔细听他话中的真正意思。若要表达不同的意见时,切记不要说:“你这样说是没错,但我认为……”而最好说:“我很感激你的意见,我觉得这样非常好;同时,我有另一种看法,不知道你认为如何?”“我赞同你的观点,同时……”要不断赞同对方的观点,然后再说“同时……”,而不要说“可是……”“但是……”。顶尖沟通者都有方法进入别人的频道,让别人喜欢他,从而博得信任,表达的意见也易被别人采纳。

(3) 顶尖沟通者善于运用沟通三大要素;人与人面对面沟通的三大要素是文字、声音以及肢体动作;经过行为科学家六十年的研究发现,面对面沟通时三大要素影响力的比率是文字 7%,声音 38%,肢体语言 55%。

一般人在与人面对面沟通时,常常强调讲话内容,却忽视了声音和肢体语言的重要性。其实,沟通便是要努力和对方达成一致或进入别人的频道,也就是你的声音和肢体语言与对方感觉到的十分一致,否则对方无法收到正确信息。

(4) 设置合理的空间距离。常见的沟通距离有以下几种。

亲密区:与对方只有一臂之遥。只有较亲密的人,才允许进入该区,如果陌生人进入,人们通常会感到不舒服,并设法拉开距离。

私人区:朋友之间交谈的距离保持在 0.76 ~ 1.2 m。

社交区:延伸到 2.1 ~ 3.6m,适合于一般性社交往来。

公共区:3.6m 以外的地方。



### 三、表达能力,帮你树立良好形象

表达能力对一个人的成功至关重要。在美国,许多人能成为议员或其他高级官员,大多可归功于他们善于辞令。

往往仅凭自己在其他方面的实力,自己可能还只是一个普通的小职员,可是出色的口才却可以使自己得到理想的职位,得到令人羡慕的薪水。口才的作用实在不可小觑!

当你与熟练掌握说话艺术的人交谈时,就会感觉到他娓娓道来的声音、抑扬顿挫的语调就像音乐一样,徐徐进入我们的耳朵,或给人安慰、或让人精神振奋,深深打动我们的心灵。这简直就是一种享受。

而当你掌握了谈话要领,说话时用词简洁、表达清晰,再加上周到的礼节、优雅的举止,那么,在任何场合,你都能够吸引听众、打动听众。人们都喜欢与这样的人交往,那么,无论你做什么样的事情,都会觉得很顺利。因为,高超的言辞艺术,无论对谁,都是助成事业的秘密武器。

## 成功经验

在职场中，沟通是一门学问，掌握好其中的分寸可以大大提高企业的运转效率，可以增强同事之间的默契程度、消除隔阂，促进团队的整体凝聚力。

优雅的谈吐可以使自己广受欢迎，雄辩的口才更会有助于事业的成功，表达能力对一个人的成功很重要，很多人之所以成功，在相当大的程度上可归功于他的善于沟通。一个人无论做什么事情，善于沟通总是可以得到更多的帮助和支持，他们通过准确、快速、简洁的沟通方式，将有用的信息带给上司、同事和下属，提高了相互合作的效能。



### 趣味测试：你说的话会让他人信服吗？



若现在让你去参加时下最热门的裸体瑜伽，你会最在意什么？

- A．怕别人不能专心      B．怕身材被人批评      C．怕自己不能放松

#### 【测试结果】

A．你说的话不仅仅是信服的问题，而是完全没有可信度，甚至有些时候会制造紧张气氛去惊吓朋友。

B．你说的话会让他人百分百信服，因为你的原则是对自己说出的话负责，所以只要是从你嘴里说出的话大家都会百分百相信。

C．你就是那种说话会被自动“打折扣”的人，因为你常因爱面子而夸大事实，这让他人对你说的话总是将信将疑。

## 第六节 责任修炼——让自己无可替代



### 哲理故事

#### 一只小鸟的愤怒

一只小鸟正在飞往南方过冬的途中。天气太冷了，小鸟冻僵了，从天上掉下来，跌在一大片农田里。它躺在田里的时候，一头母牛走了过来，而且拉了一泡屎在它身上。冻僵的小鸟躺在牛屎堆里，发觉牛粪真是太温暖了。牛粪让它慢慢缓过劲儿来了！它躺在那儿，又暖和又开心，不久就开始高兴地唱起歌来了。一只路过的猫听到了小鸟的歌声，走过来查个究竟。顺着

声音，猫发现了躲在牛粪中的小鸟，非常敏捷地将它刨了出来，并将它给吃了！

**启示** 这个故事的寓意：不是每个在你身上拉屎的都是你的敌人；不是每个把你从屎堆中拉出来的都是你的朋友；当你陷入深深的屎堆当中（身陷困境）的时候，闭上你的鸟嘴！

一个缺乏责任感的人，首先失去的是社会对自己的基本认可，其次失去的是别人对自己的信任与尊重。人可以不伟大，可以清贫，但不可以没有责任。员工的责任感决定企业的命运，国民的责任感决定国家的命运。世界上最愚蠢的事情就是推卸责任。

即使你生命再微小，也是整个民族的组成部分，因为你肩负着个人生活的责任、家庭幸福的责任、社会贡献的责任。你承载的责任有多大，就会拥有多大的生活空间！你承载的责任有多大，就有多少人为你鼓掌和祝福！

所以从现在开始，我们要自发地养成教室黑板没擦我的责任、宿舍卫生不好我的责任、白天灯没关我的责任、洗漱间自来水龙头没关我的责任等意识和习惯，因为只有那些勇于承担责任的人，才有可能被赋予更多的历史使命，才有资格获得更大的人生荣誉。



### 案例 1

### 负责任的人永远不嫌多

某公司要裁员，下岗名单公布了，有内勤部的小灿和小燕，规定 1 个月后离岗。那天，大伙看她俩都小心翼翼地，更不敢多说一句话。因为她俩的眼圈都红红的，这事摊到谁头上都难以接受。

第二天上班，小灿心里憋气，情绪仍然很激动，什么也干不下去，一会找同事哭诉，一会找主任伸冤，什么定盒饭、传送文件、收发信件这些她应该干的活，全扔在一边，别人只好替她干。而小燕呢，她也哭了一个晚上，可是难过归难过，离走还有 1 个月呢，工作总不能不做，于是她默默地打开电脑，拉开键盘，继续打文稿、通知。同事们知道她要下岗，不好意思再找她打字了。她特地和大家打招呼，主动揽活。她说：“是福不是祸，是祸躲不过，反正也就这样了，不如好好干完这个月，以后想给你们干都没机会了。”于是，同事们又像从前一样，“小燕，把这个打出来，快点儿！”“小燕，快把这个传出去！”小燕总是连声答应，手指飞快地敲击着，辛勤地复印着，随叫随到，坚守着她的岗位，坚守着她的职责。

1 个月后，小灿如期下岗，而小燕却被从裁员的名单中删除，留了下来。主任当众宣布了老总的话：“小燕的岗位谁也无法代替，像小燕这样的员工公司永远也不会嫌多！”

小灿走了，小燕怎么留下了？是强烈的工作责任意识给



了小燕机会。

点  
评  
分  
析

一个只有对工作怀有责任心的人，他才会在工作中兢兢业业，按时、保质、保量地完成任务，解决问题，从而将自己的聪明才智淋漓尽致地展现在工作中。自然，也只有这样的员工才会得到上司的赏识。

我们知道，没有任何一个人愿意与一个整天提不起精神的人打交道，也没有任何一家公司的老总会提拔一个在工作中萎靡不振的员工。因为一个人在工作的过程中萎靡不振，不但会降低自己的工作能力，还会对他人产生负面的影响。

当温度足够、激情绽放时，湿火柴也能点着火。

## 案例 2

## 对工作负责就是对自己负责

老吴是个退伍军人，几年前经朋友介绍来到一家工厂做仓库保管员，虽然工作不繁重，无非就是按时关灯，关好门窗，注意防火防盗等，但老吴却做得超乎常人地认真，他不仅每天做好来往工作人员的提货日志，将货物有条不紊地码放整齐，还从不间断地对仓库的各个角落进行打扫清理。

3 年下来，仓库没有发生一起失火失盗案件，其他工作人员每次提货也都会在最短的时间里找到所提的货物。在工厂建厂 20 周年庆功会上，厂长按老员工的级别，亲自为老吴颁发了 5000 元奖金。好多老职工不理解，老吴才来厂里 3 年，凭什么能够拿到这个老员工的奖项？

厂长看出大家的不满，于是说道：“你们知道我这 3 年中检查过几次咱们厂的仓库吗？一次没有！这不是说我工作没做到，其实我一直很了解咱们厂的仓库保管情况。作为一名普通的仓库保管员，老吴能够做到三年如一日地不出差错，而且积极配合其他部门人员的工作，对自己的岗位忠于职守，比起一些老职工来说，老吴真正做到了爱厂如家，我觉得这个奖励他当之无愧！”

可以想象，只要在自己的位置上真正领会到“工作意味着责任”，领会到责任的重要性，百分之百负责地完成自己的工作，这样的员工迟早都会得到加倍的回报。

点  
评  
分  
析

面对你的职业、你的工作岗位，请时刻记住，这就是你的工作，不要忘记你的责任，工作呼唤责任，工作意味着责任。

对于手头工作和自己的行为百分之百地负责的员工，他更愿意花时间去研究各种机会和可能性，显得更值得信赖，也因此能获得别人更多的尊敬，与此同时，他也获得了掌控自己命运的能力，这些将加倍补偿他为了承担百分之百责任而付出的额外努力、耐心和辛劳。



### 案例 3

### 把每一件小事都做好

比尔·波特，只是英国成千上万个推销员中普通的一个。每天早上他都起得很早，要为新的一天的工作做好准备。但在此之前，他需要花3个小时到达他想要去的地点。不管有多么痛苦，比尔波特都会坚持着这段令人筋疲力尽的路程。

也许你们还不知道，他的生活要比一般人艰难得多。他出生于1932年，母亲在生他的时候，大夫用镊子助产，不慎夹碎了他大脑的一部分，导致他从小就患上了大脑神经系统瘫痪。并且还影响到了说话、行走和对肢体的控制。等到比尔长大以后，人们都认为他肯定会在神志上存在严重的缺陷和障碍，福利机关也将他定为“不适于被雇用的人”，专家也认为他永远也不可能参加工作了。

但是，比尔应该感谢他的母亲，由于她一直鼓励他做一些其力所能及的事情。而且还一次又一次地对他说：“你能行，你能够工作，我相信你能够自立！”比尔在受到母亲的鼓励之后，就开始从事推销工作。他从来也没有将自己视为残疾人。最初，他向福勒刷子公司申请工作，但是被这家公司拒绝了，并且还说他根本就不适合工作。接连几家公司，都采用了同样的态度回复了他，但是比尔并没有放弃。

最后，怀特金斯公司还是很不情愿地接受了他，但对他也提出了一个条件——比尔必须接受没有人愿意承担的波特兰以及奥根地区的业务。虽然条件非常苛刻，但毕竟他有了属于自己的一份工作，比尔立即就答应了。

在比尔第一次上门推销时，他犹豫了四五次，才鼓起勇气按响了门铃。第一家并没有买他的商品，第二家、第三家也是一样……但他始终坚持着，以敬业的精神支撑着自己，即使顾客对他们的产品丝毫不感兴趣，甚至是嘲笑他，他也不灰心丧气。慢慢地，在他这种精神的推动下，他也取得了越来越好的成绩。

每天在工作及路上的时间，就得花去他14个小时。每晚当他回到家时，早已经是筋疲力尽了，他的关节也常会疼痛，偏头痛也时常折磨着他。每隔几个星期，他就会打印一份顾客的订货清单。由于他只有一只手可以正常使用，这项在别人做起来非常简单的工作，他却要花去近10个小时。在比尔负责的地区，有越来越多的门被他敲开，也有越来越多的人购买了他的商品，他的业绩也在不断地增长。在他做到第24年时，他已经成为销售技巧最好的推销员之一。

到了1996年的夏天，怀特金斯公司在全国建立了连锁性机构，比尔再也没有必要上门推销产品了。此时，比尔成了怀特金斯公司的“产品”，他是公司历史上最出色的推销员、最敬业的推销员、最富有执行力的推销员。公司以比尔的形象和事迹向人们展示了怀特金斯公司的实力，还把第一份最高荣誉的“杰出贡献奖”颁给了比尔。

其实，比尔的故事已经告诉了我们，责任本身就是一种奖赏。负责任的精神能够让你在自己的工作中出类拔萃，它既能够提高你的业务能力，为未来的发展铺平道路。同时还能够将现在的工作做得更好，赢得老板的青睐，得到更好的提升。

### 点 评 分 析

命运赐予了每个人不同的角色，如果你不幸地被分配要饰演一个小角色，那么与其怨天尤人，不如用演主角的高度责任心，去全力以赴地演出自己的水平，即使再小的角色也有可能因此而变成主角，哪怕你连一句台词也没有。



## 大学之道

无论多么小的事，只要能够做得出色，都是负责任的精神，这种精神会令你更加出类拔萃，使你从众多的竞争者中脱颖而出。

企业的老板，最欣赏的就是那些富有责任感的员工。所以只有踏踏实实地做好现在的工作，用负责任的精神，将自己彻底地融入工作当中，你就能得到老板的重用，并赢得自己辉煌的未来。



## 职场宝典

### 一、让负责成为自己的生活态度

记得有一位哲人说过：有什么样的思想，就有什么样的行为，有什么样的行为，就有什么样的习惯，有什么样的习惯，就有什么样的性格，有什么性格，就有什么样的命运。

心态决定着人生，决定人的生活方式。有好心情就会用心做好身边的每一件事情，而不好的心态只会带来很多不良情绪，做事容易出错。如果做事心浮气躁或者对事情总有诸多不满，怎么能够顺利地做好工作呢？

有个故事常用来形容德国人的守时。说是开高架吊车的工人，刚刚把拖着水泥板的吊臂升到半空，这时下午6点的钟声敲响了。这位工人立即将停车，爬下梯子下班回家了，任由吊臂拽着水泥板悬在半空。

这个极端的情节已经被某种刻意的玩笑改变了它的本意，问了去过德国的朋友，他就笑了，说德国人是很守时，但对工作更负责任，相信故事里的德国工人会准时下班，但不会把水泥板吊在半空。

对于一个故事的主题，不同的描述方法将获得不同的认知，我们嘲笑德国人的守时，却忽视了德国人对工作的严谨和负责。

面对奔驰和宝马汽车，你一定会感受到德国工业品那种特殊的艺术美感——从高贵的外观到性能良好的发动机，几乎每一个无可挑剔的细节都深深地体现出德国人对完美产品的无限追求。由于高品质，德国货在国际上几乎成为“精良”的代名词。日耳曼民族素以近乎呆板的严谨、认真闻名，对于德国的工业品而言，正是日耳曼民族独步天下的严谨与认真造就了德国货卓越的口碑。

然而，是什么造就了德国人的严谨与认真，并进而在国际上赢得如此高的声誉呢？

答案是对职业的虔诚。德国货之所以精良，是因为德国人不是受金钱的刺激，而是用宗教的虔诚来看待自己的职业，并把这种虔诚完全融入到产品的生产过程中去。

当责任感成为一种习惯，成为一个人的生活态度，我们就会自然而然地担负起责任，而不是刻意地去做。当一个人自然而然地做一件事情时，当然不会觉得麻烦，更不会觉得劳累。当你意识到责任在召唤你的时候，你就会随时为责任而放弃一切，而且你不会觉得这种放弃有多么艰难。

有很多方法可以培养我们内心的责任感，如注意工作中的细节就有助于责任感的养成。一个书店的营业员能经常擦拭书架上的灰尘，一家公交公司的司机能让自己的车天天保持整洁，这些做法渐渐地就会习惯成自然。

当责任成为你的工作态度时，工作对于你自身的意义就不仅仅是赚钱那么简单，你也就不会因为公司的规定而觉得自己的自由受到了羁绊，更不会做出损害公司利益的事。

## 二、勇于负责，成为组织最受欢迎的人

在一家皮毛销售公司，老板吩咐 3 个员工去做同一件事：去供货商那里调查一下皮毛的数量、价格和品质。

第一个员工 5 分钟后就回来了，他并没有亲自去调查，而是向下属打听了一下供货商的情况就回来做汇报。30 分钟后，第二个员工回来汇报。他亲自到供货商那里了解皮毛的数量、价格和品质。第三个员工 90 分钟后才回来汇报，原来他不但亲自到供货商那里了解了皮毛的数量、价格和品质，而且根据公司的采购需求，将供货商那里最有价值的商品做了详细记录，并且和供货商的销售经理取得了联系。

在返回途中，他还去了另外两家供货商那里了解皮毛的商业信息，将 3 家供货商的情况做了详细的比较，并制订出了最佳购买方案。

第一个员工只是在敷衍了事，草率应付；而第二个充其量只能算是被动听命；真正尽职尽责地行事的只有第三个人。简单地想一想，如果你是老板你会雇用哪一个？你会赏识哪一个？如果要加薪、提升，作为老板你愿意把机会留给谁？如果你想做一个成功的值得老板信任的员工，你就必须尽量追求精确和完美。认认真真、兢兢业业地对待自己的工作，是成功者的必备品质。

事实上，各行各业都需要全心全意、尽职尽责的员工，因为尽职尽责是培养敬业精神的土壤。如果在你的工作中没有了职责和理想，你的生活就会变得毫无意义。所以，不管你从事什么样的工作，平凡的也好，令人羡慕的也好，都应该尽心尽责，求得不断的进步。

即使你的环境困苦，如果能全身心地投入工作，最后你获得的不仅有经济上的宽裕，还会有人格上的自我完善。

尽职尽责还需要持之以恒。功亏一篑的事情在这个世界上太多了。无论做什么工作，都要能沉下心来，脚踏实地地去做。一个人把时间花在什么地方，就会在那里看到成绩，只要你的努力是持之以恒的。这是非常简单却又实在的道理。可是，许多员工还是三天打鱼，两天晒网。这样是永远也不会看见成就的。工作虽然累，但是如果你认真地、尽心尽力地去做，工作会让你找到天堂的。





### 三、让问题的皮球止于你

直面问题而不是逃避问题。有的时候，缺乏勇气往往成为我们逃避问题的根源。适当地给自己树立信心，是增加勇气的重要方式，所以，每次面临问题时，就请对自己说：“我能行！”然后充满信心地解决问题，久而久之，你就能成为用于面对问题的人。

有一只猫，总爱寻找借口来掩饰自己的过失。

老鼠逃掉了，它说：“我看它太瘦，等以后养肥了再吃不迟。”

到河边捉鱼，被鲤鱼的尾巴打了一下，它说：“我不是想捉它——捉它还不容易？我就是要利用它的尾巴来洗洗脸。”

后来，它掉进河里，同伴们打算救它，它说：“你们以为我遇到危险了吗？不，我在游泳……”

话没说完，它就沉没了。

“走吧。”同伴们说，“它又在表演潜水了。”

这是一只可怜又可悲的猫，其实世界上有许多人也和它相似，他们自欺欺人，善于为自己的错误寻找借口，结果搬起石头砸了自己的脚，受伤害的总是自己。

勇于负责并不是“盲目负责”，如果你一点信心都没有，谁又敢让你负责呢？从人品上讲，勇于负责的是英雄，盲目负责的是蠢货，不负责的是平庸之辈。

学会服从，不找借口。出问题并不可怕，因为工作本身就是为了解决问题。可怕的是出现了问题却没有及时解决，这样的直接结果使公司的利益受损，间接结果使你在上司的眼里成了一个不能解决问题的员工。摆脱各种借口的最直接途径就是服从工作。给自己压力，也给自己动力，而不是四处找借口，人为地给自己设置困难。

### 四、积极主动，风光无限好

俗话说，小患酿大祸。1%的失误可能导致100%的失败。

时间是公平的，给每个人的一天都是24小时，你心情愉快地过了一天，不快乐地过也是一天。在工作中我们一定要保持愉快的心情，以乐观的态度迎接每一天。责任心在工作中的价值才能体现得更加明显。只要保持良好的心态，你就能推开生命中一扇又一扇的窗，看到一个又一个美丽的风景。

有句谚语说得好：“没有一滴雨滴认为它们应当对洪灾负责。”还有一句谚语：“没有一滴雨滴敢对花儿绽放居功。”这两句谚语说的都是责任。

责任感是人走向社会的关键品质，是一个人在社会上立足的重要资本。一个单位总是希望把每一份工作都交给责任心强的人，谁也不会把重要的职位交给一个没有责任心的人。

有责任感的员工都不会推脱他们所应负的责任，他们深知，责任就像杜鲁门总统的座右铭那样：“责任到此，不能再推！”

主动要求承担更多的责任或自动承担责任，是我们成功的必备素质。



成功  
经验

卓越的人的一大特点就是具备强烈的责任感。责任感如今在职场是领导尤为看重的品质之一。责任意识会让我们表现得更加卓越。只要你还是企业的一员，就应当抛开任何借口，拿出自己的责任心，将身心彻底融入企业，尽职尽责，处处为企业着想。这样说毫不夸张。《论语》中说“治国先齐家”，你能为自己的小家承担起责任，让它成为最甜蜜的地方，那么企业这个大家呢？你也是这个大家中的一员，因此，工作在，责任就在。



### 趣味测试 你有责任心吗？



假日里，你去公园享受悠闲时光。通常情况下，你会选择坐在什么地方？

- A．小路边的椅子上
- B．湖畔边
- C．凉亭下
- D．树底下

#### 【测试结果】

A．你会把许多事情揽在自己身上，有时，这些事情不在你的责任范围之内。如果你真心想担起责任，这当然没问题，但如果你每次都让自己身负重任，你可能会感到很累。因此，你要学习适时拒绝，表达自己的意见。

B．你算是一个有责任感的人。只要是自己分内的事，或者自己犯的错误，你会负责到底。但是，如果有人希望你多担些责任，在一般情况下，你不会轻易答应。

C．你有点小聪明。每当有事情发生时，你首先想到的是找人帮忙。当然，这是一种处理问题的方式，不过，有些人可能觉得你不负责任。因此，在遇到问题时，你应该表现出勇于负责的态度，先想办法自己解决。

D．你最怕别人叫你负责。如果有一项重要工作要你负责，你会考虑再三，然后能推就推。其实，你并不是缺少责任感，只是，你觉得一旦答应他人，就应该负责到底。你有点怕麻烦，觉得多一事不如少一事。

## 第五章 大学生就业权益保护

### 第一节 就业协议书——步入职场的第一份文件

#### 哲理故事

##### 掉进井里的狐狸和羊

一只狐狸失足掉进了井里，无论他如何挣扎仍没法爬上去，只好待在那里。山羊觉得口渴极了，来到这井边，看见狐狸在井下，便问他井水好不好喝？狐狸觉得机会来了，心中暗喜，马上镇定下来，极力赞美井水好喝，说这是天下第一泉，清甜爽口，并劝山羊赶紧下来，与他痛饮。

一心想喝水并信以为真的山羊，便不假思索地跳了下去，当他咕咚咕咚痛饮完后，就不得不与狐狸一起共商上井的办法。狐狸早有准备，他狡猾地说：“我倒有一个办法。你用前脚扒在井墙上，再把犄角竖立了，我从你背后跳上井去，再拉你上来，我们就都得救了。”山羊同意了他的建议，狐狸踩着他的后脚，跳到他的背上，然后再在角上用力一跳，跳出了井口。狐狸回头对山羊说：“喂，朋友，你的头脑如果像你的胡须那样完美，你就不至于在没看清出口之前就盲目地跳下去。”

#### 启示

聪明的人应当事先考虑清楚事情的结果，然后才能去做。无论做什么事情，都要三思而后行。

《高校毕业生就业协议书》是明确毕业生、用人单位和学校在毕业生就业工作中权利和义务的书面表现形式。《高校毕业生就业协议书》一般由国家教育部或各省、市、自治区就业主管部门统一制表。作为学校列入派遣计划依据的《全国普通高等院校毕业生就业协议书》，由学校发给，毕业生签字，用人单位盖章，毕业生本人保存一份作为办理报到、接转行政和户口关系的依据。



## 案例 1

## 骑驴找马，法律后果自担

2013 年，沈阳某报社派两名部门主任到某高校选聘文字编辑，招生就业处举行了一个小型的招聘会。小周这次也参加了招聘会，经过笔试、面试后，小周的表现得到了招聘单位的认可。当天，她从招生就业处领取了自己的那份《全国普通高等学校毕业生就业协议书》，并当场与报社签订了就业协议。然后，两个月后，一家银行来校招聘一名文秘，看到银行提供的各种待遇，小周又心动了，于是她借用了自己寝室一名同学的就业协议书，与银行当场又签了一次就业协议。

该报社一直等小周去报道，通过电话联系后得知小周去银行报道了，该报社正式致函，请其履行协议，否则，将通过法律途径解决问题。在始终没有得到任何方面的明确答复下，该报社向法院提起诉讼，状告小周违约，要求被告进行赔偿。

## 点评分析

小周与报社之间属于自愿签订的全国普通高等学校毕业生就业协议、聘用协议，是双方当时人真实意思的表示，双方都应该按照协议履行。小周的行为，违反了《劳动合同法》，应该承担违约责任。就业协议书具有法律效力，因而对双方当事人具有法律约束力。《就业协议书》不是可有可无的文本，毕业生不能随意违约。

## 案例 2

## 违约金到底要不要支付？

首都某职业学院毕业生武阳，在学校举办的校企人才供需招聘会上，与甲公司达成了双方同意的就业意向，劳资双方随即签订了《普通高等学校毕业生就业协议书》，约定服务期为 1 年，试用期为 3 个月。公司在征求学校就业指导中心意见后，在协议书中约定了 1500 元违约金，武某也表示同意。但是，武阳到该公司后，发现该公司的工作环境并不像原先想象中的那样理想，条件很差，公司的交通也不方便，于是他想与另外的乙公司签署就业协议。因此，他咨询了学校的就业法律顾问，询问自己是否要向甲公司支付 1500 元的违约金，承担违约法律责任，该律师明确告诉他必须支付违约金，因为他与甲公司签署的就业协议已经具有了法律效力。

## 点评分析

就业协议书一经毕业生与用人单位签字盖章即具有法律效力，任何一方不得擅自解除。如果需要解除，则需双方当事人真实意思表示一致，双方则不承担法律责任，单方擅自解除，则违约方应按照就业协议书上的约定条款承担违约责任。

## 案例 3

## 签订就业协议后是否可以不签劳动合同

王某是广州市某大学 2003 届的本科毕业生。同年 6 月 6 日，王某、广州市某科技有限公司和学校三方签订了《全国普通高等学校毕业生就业协议书》。在此之前，该科技公司为王某办妥了人事等相关手续，代王某缴交了人事代理服务费和流动服务费合计 2520 元。2003 年 7 月 1 日，王某到该公司上班，负责软件开发。双方约定王某试用期月薪 2000 元，

试用期3个月。但王某刚工作了一个月，就于7月31日提出辞职。该公司拒绝发给王某工资并且申请劳动仲裁，认为王某在试用期内解除劳动合同，给其造成的损失理应给予赔偿并支付约定的违约金。对此，法院没有支持。

#### 点 评 分 析

辽宁万嘉律师事务所刘杨律师解析此案：此案例说的重点是，王某到该公司后曾向公司负责人提出签订劳动合同，但公司却以试用期内不同员工签订劳动合同为由拒绝了，他觉得在该公司工作的合法权益得不到保障。工作一个月后，他发觉自己与公司文化格格不入，提出辞职。在单位招聘中，部分单位认为签订了就业协议就可以不签劳动合同，或者以签订就业协议拒绝签订劳动合同，这都是不合法的。

《全国普通高等学校毕业生就业协议书》，简称“就业协议书”或者“三方协议”，是为明确毕业生、用人单位、毕业生所在学校三方在毕业生就业工作中的权利和义务，经协商签订的协议。协议书也是学校派遣毕业生的依据，在学生毕业离校前，学校将根据协议书的内容开具毕业生就业报到证和户口迁移证，同时转递学生档案。如果毕业生未签订就业协议书，学校将把其关系和档案转递回原籍。每位毕业生各拥有唯一编号协议书（一式三份），实行编号管理。在毕业生到用人单位报到后，三方协议即告终止。

所以就业协议书不是劳动合同，毕业生报到后，应当要求用人单位签订劳动合同，明确约定试用期，工作时间，工作地点，工资待遇，休息休假等。超过一个月未签订劳动合同的，用人单位应当支付双倍工资，不能以签订了就业协议为由拒绝支付。



## 大学之道

### 签订就业协议书时应该注意的问题



#### 一、慎重签约

签约是非常严肃的事情，也是一种法律行为，因此，签约前的了解洽谈十分重要。毕业生应详细了解用人单位的情况，一般包括单位的规模、效益、管理制度等，单位的隶属关系也很重要。国家机关、事业单位、国有企业一般都有人事接收权；民营企业、外资企业则需要经过人事局或人才交流中心的审批才能招收人员，协议书上签署他们的意见才能有效。

#### 二、了解签约的一般程序

毕业生领取就业协议书后，先由毕业生、院系在协议书签署意见后交由用人单位，由用人单位签署意见后再交给学校，学校盖章签字后协议书生效。有的毕业生为图省事，要求学校先签署意见，但这样做使学校无法起到监督的作用，最后可能受害的则是毕业生本人。

### 三、签订劳动合同内容必须明确

毕业生到用人单位报到后，毕业生和用人单位要签订劳动合同，试用期也要签订试用期合同。因此，在签约前了解合同书的内容是十分必要的，尤其重要的是合同书上要写明工作年限和待遇条件。毕业生与用人单位在签订就业协议书时，应尽量采用示范条款。内容明确，不要产生歧义。

### 四、写明福利待遇要求

为避免毕业生到用人单位报到时发生纠纷，收入、住房和保险等福利最好在协议书中写明。

### 五、写明违约责任

毕业生在签约时也要考虑对自身利益的保护。协议具有双向约定的作用，如果双方需要相互承诺的部分，一定要在协议书或补充协议上加以说明。

### 六、适当补充协议

就业协议书允许附加补充协议。补充协议中常见的内容有：一是免责条款，如约定毕业生通过专升本考试或考上公务员则就业协议自动失效，不用承担责任；二是与劳动合同衔接的内容，如注明具体的工作岗位、职位要求等。



## 职场宝典 就业协议与劳动合同的区别

就业协议与劳动合同是用人单位录用毕业生时所订立的书面协议，但两者分处在两个相互联系的不同阶段。

### 一、适用的主体不同

就业协议的主体是毕业生、用人单位和学校三方。毕业生与用人单位是平等主体，而学校一方因处于管理者的地方，所以制约着毕业生和用人单位的签约行为；劳动合同适用于平等主体，签订劳动合同是劳动者与用人单位以平等主体身份签订，无需第三人的介入和干涉。

### 二、签订的内容不同

就业协议是学校、毕业生与用人单位签订的初次工作协议，其主要内容是毕业生如实地介绍自己，并表示愿意到用人单位就业，用人单位表示愿意接收，学校也同意推荐，一般不涉及详细的双方具体权利和义务。而劳动合同的内容十分完整，涉及劳动报酬、劳动

纪律、工作内容等方面，权利与义务也更为明确。

### 三、适用的法律不同

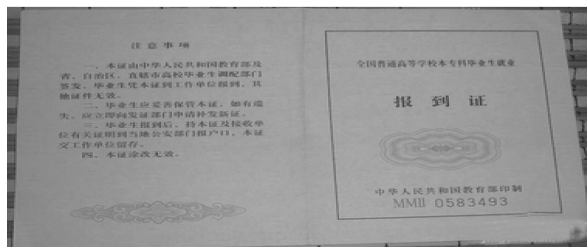
就业协议双方发生争议的解决方式尚未提升到依法解决的程序，主要根据协议本身的内容、现有就业政策和法律对合同的一般规定解决。而劳动合同发生争议，应依据《劳动合同法》来处理。

### 四、签订的时间不同

一般来说就业协议是毕业生离校前，落实了用人单位后签订的；劳动合同是毕业生到用人单位报到后订立的。可见就业协议签订在前，劳动合同签订在后。如果毕业生与用人单位就工作待遇、住房等有事先约定，也可在就业协议备注条款中予以注明，日后签订劳动合同时将对内容予以认可。

### 五、生效的条件不同

就业协议书在毕业生与用人单位签字、盖章后还需要经学校就业主管部门审批才生效。而劳动合同是双方当事人签字、盖章后才生效。



成功经验

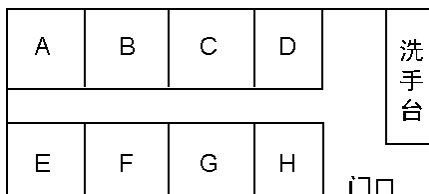
很多单位和毕业求职者对就业协议和劳动合同的认知比较模糊，造成双方在签约阶段出现不规范操作，从而引起纠纷。有的用人单位以“签过就业协议就行”为由，逃避签订劳动合同，不明确双方的各种权利义务，侵犯了劳动者的诸多权益；有的毕业生也不提醒用人单位签订劳动合同，其“跳槽”行为将不受用人单位约束，也损害了企业的利益。



### 趣味测试

#### 一张图暴露你的职场抗压能力!

你要去一个布局如下图的公共卫生间，里面一个人也没有，凭直觉你会选择去哪个卫生间呢？



## 【测试结果】

A. 抗压指数为 8 分。你生命力旺盛，而且在职场上能快速了解别人的需要，善于理解复杂的人际关系，容易成为富贵之人。品位高，条件好，并重视个人成长，是一个极有智慧的 ABC Lady 哟！

B. 抗压指数为 3 分。你喜欢简单朴实的人生、诚恳的生活态度，常使围绕在你身边的人很有自信和安全感，你会全力以赴地去照顾身边的人，不过，多愁善感是你的致命伤，建议放下对自己过高的标准，自由自在地过自己的人生。

C. 抗压指数为 9 分。诚恳地对待他人，使你有透视这个世界的能力，对自己充满自信又肯上进。你的特长是能找到机会，创造健康快乐人生，与人和平共处，人缘极佳。

D. 抗压指数为 7 分。你有喜感十足的性格，活泼、浪漫、保持童心，永远能陶醉在欢笑声中，你不会让痛苦或不安打扰你欢愉的心情，是典型适者生存者。不过你的持续能力不长，有碍事业发展，对人生需要多反思，你的未来才走得更顺！

E. 抗压指数为 6 分。个性细致、敏感度很高，适合从事有创意的工作，工作能力很强。但是抗压能力则一般，你是勇气十足的人，胆识高人一等，但无法恰当表现自己的你，应该先懂得生活，人际关系才会处理好，压力才会因此而消失。

F. 抗压指数为 4 分。容易为生活琐碎担心，不在乎物质生活，却强调生活品位的重要性，能理性地分析事情，但又因缺乏感性生活而十分无奈。当你无法承受生活压力时，不妨让自己平凡一点，别太在乎别人的期望，使自己无法喘息。

G. 抗压指数为 5 分。你的个性孤独又不能为他人肯定，使你不喜欢了解自己的缺失，像被丢掉的石头，不知道它的价值何在，别人欠你的钱，你也懒得去追讨，以不变应万变的心态度过生活难题。面对生活要懂得努力追求自己所爱，做个积极的 ABC Lady！

H. 抗压指数为 10 分。你生性乐观，什么事情都可以看得很开，人生也永远在追求完美和理想，你吃苦耐劳和工作能力都很强，面对任何压力都能完美化解，所以你面对的不是压力问题，而是生活难题的解决问题，建议在生活上多交一些有智慧和远见的朋友。

## 第二节 劳动合同——求职就业中的护身符



### 哲理故事

#### 两只青蛙

这个夏天一丝风也没有，天气干燥得让人嗓子都冒烟了。大河的流水在减少，小溪的水更少了，小池塘的水更别提了，全都被太阳烤干了。池塘里有两只青蛙，他们渴得“呱呱”乱叫，其中一个青蛙对另一只说：“朋友，人类这时候还有个屋子可以躲避烈日，就是小虫子也能钻到地底下乘凉，就我们最可怜了，池塘干了，就没处可去了！”

另一只青蛙说：“可别这样想，我们现在就离开这里，找个更适合我们的地方待着。”说着，两只青蛙离开了池塘，它们一路蹦跳，来到一口水井旁，一只青蛙没有细想，低头



就要往下跳，另一只青蛙赶紧拉住同伴说：“千万别下去，这可不是弄着完的，如果这口井的水也干了，那你怎么能上来呢？”

这只青蛙仔细想了想，也是啊，我怎么只想着逃避眼前的痛苦，而忘记考虑后面可能有更大的灾难呢，还是不要随便冒险了，以后遇到事情也要多想想才行。

**启示**

做事情要学会三思而后行，懂得人无远虑必有近忧。谨慎的行动要比合理的言论更重要，事先不经过调查，我们就可能走入死胡同，不但不能成功，反而会失败。因此，我们想成功，绝不能光练胆魄，还要审时度势，确定利害关系。

**劳动合同**，是指劳动者与用工单位之间确立劳动关系，明确双方权利和义务的协议。订立和变更劳动合同，应当遵循平等自愿、协商一致的原则，不得违反法律、行政法规的规定。劳动合同依法订立即具有法律约束力，当事人必须履行劳动合同规定的义务。

随着现在大学生就业形势的加剧，很多在校大学生凭借自己的能力或学校推荐，在实习期间或毕业时候与相关企业订立劳动合同，劳动合同的签订，意味着大学生的职场生涯已经开始。

### 案例 1

### 用证据维护自己的权益

2008 年年初，紫晴偶然进入出版业，在 CXBW 科技发展有限公司做策划编辑，虽然之前公司一直没跟她签劳动合同，但由于紫晴比较喜欢这份工作，在这个岗位也学到很多知识，所以也没有提出异议，反而更加勤奋地工作。因为她觉得靠自己的努力一定会得到公司的认可。

直到紫晴工作 8 个月后，公司为了应付工商检查，提出补签劳动合同，这令紫晴欣喜不已，心想养老保险的事也该有着落了，而且凭她的业绩，到了年底还会有一笔可观的提成，这个年可以好好过了。

可她万万没有想到 3 个月后，她永远记得这一天——小年前一天（北方的小年是农历腊月 23），当紫晴以为年底了终于可以拿提成的时候，却被突然告之已被公司解聘。紫晴什么都没说，拿了当月的工资立刻收拾东西准备走人。当她坐到电脑前，整理文件的时候她才突然明白过来——计算机里的工作文件全部被转移了，她的工作盘 E 盘成了空盘。呵呵，紫晴心颤地笑着，5 万多元的提成也打水漂了。没有多说话，她 COPY 了自己的东西到 U 盘里后，拿了工资就离开了公司。

这个年，紫晴没有过好，因为赶上了金融危机。好在紫晴的工作能力不错，过完年，紫晴从网上投简历，走进了新东家 SDX 公司的大门。

就在朋友们以为紫晴会告原公司 CXBW 的时候，紫晴反而没有告。她不告的原因是：公司的提成一说根本没有任何书面的证据。公司签订了劳动合同，虽然是应付检查的，但事实如此了，所以最多只有保险的补偿金，可是保险的补偿金也不过几千元。紫晴认为她从 CXBW 学到了出版业的很多知识，就当自己交学费了。于是，没有去追究。

2009 年 11 月 17 日注定是个特别的日子。下午，紫晴刚刚开完会，正在办公室里休息，忽然接到 SDX 公司武会计的电话，离开公司已经 4 个月了，诧异来电的同时，还是镇定地接听了电话：

“喂，你好！”

“紫晴，你怎么没来呀？我来给你送钱来了。”武会计微笑着说道。

“嗯？什么意思啊？”紫晴装傻，继续问：“送什么钱啊？”

武会计笑着说：“你不是把公司给告了吗？我来给你送钱来了，1.5万。快来吧，我在仲裁厅等你呢。”

“哦，知道了，那我半个小时后到！”

挂断电话，紫晴立刻给她的代理律师打电话，说明事情的经过后，俩人约好在仲裁厅见面。

10分钟后，紫晴先到了。这是她第一次来仲裁厅，因为紫晴不想跟原公司碰面，因此之前几乎所有的工作都委托给律师处理了。呵呵，紫晴忽然觉得很轻松，事情终于有了结果，而且，比预期要快，证明了紫晴的判断。

紫晴为何告公司？紫晴怎么告的公司？

### 1. 开两份证明

2009年年初，紫晴来到SDX，开始新的工作和生活，没有试用期，直接上岗。呵呵，紫晴很庆幸，自从大学毕业后，她的试用期就没有超过半个月过。紫晴是这家公司唯一的一位策划编辑，很受老板器重。紫晴觉得发展平台和空间都不错，直到发工资的时候，她才发现问题。

紫晴是老板直接面试的，工资也是由老板直接跟财务交代的，连负责人事的副总都不知道紫晴的工资是怎么安排的。本来谈的时候是基本工资3000元，可发工资的时候紫晴发现，基本工资变为2850元，饭补150元，除此以外，没有其他的福利，而且公司是现金发放工资的，不知道除为了避税以外，是不是还有其他原因。也正是从这个时候起，紫晴才开始有所警惕。于是又过了一个月的时候，紫晴以申请银行信用卡需要出具工资证明为由，让公司出具了一个证明，加盖公司的章！大意是：

紫晴（身份证号：××××××1984××××××××），于2009年2月2日开始在北京SDX图书有限公司工作，工资3000元，即叁仟圆整。特此证明！

紫晴找到财务盖好了公司的章以后把这份证明收好了，同时又复印了几份。

紫晴在工作了快6个月的时候，被另外一家公司挖走，于是紫晴递交了辞呈。由于在职期间紫晴代表公司签署过几份合同，于是紫晴又要求公司出具了一份离职证明，加盖公司的章！大意是：

紫晴（身份证号：××××××1984××××××××），于2009年2月2日至2009年8月9日，在北京SDX图书有限公司工作，职位为策划编辑，于2009年8月10日起离职，今后该公司各项业务均与紫晴无关，特此证明！

### 2. 拍照片

SDX很注重凝聚力及公司企业文化的推广工作，因此公司会议室整个墙上都是公司的架构图和公司相关信息，于是紫晴用数码相机拍下了公司的架构图。

### 3. 用手机录像

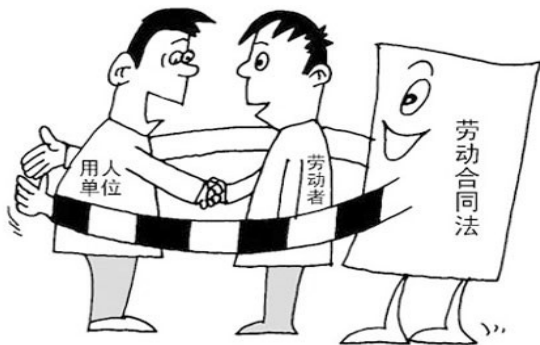
紫晴一直很注意与同事之间的相处，尤其是与财务的关系一直很好，于是在去领最后一个月工资的时候，去工资单上签字领工资时假装忙着看手机信息。其实紫晴是用手机在录像！事实证明，这个在作为证据使用的时候效果最大！

其实，紫晴做这一切，都只是为了预防万一。有了前车之鉴，这一次紫晴只是不想再被剥削。这一系列的准备，其实目的很简单，只是要证明自己在该公司工作过，工资是多少，工作了多长时间。

经历了这两家公司后，紫晴已经明白了事情的原委。为何 CXBW 会在后来补签劳动合同，那是因为原来一位被解聘的同事将公司给告了，理由就是未按劳动法签订劳动合同。也正因为如此，紫晴才会选择隐忍，不告 CXBW。而即便是紫晴炒了 SDX，她依然告公司，原因很多，其中一条重要的原因就是，紫晴想要 SDX 的老板明白，人不可以那么不厚道。

当紫晴在律师的协助下，拿到赔偿金的时候，紫晴当场支付了剩余的律师费。这次的官司一共得到了 1.5 万元的赔偿，律师费 3500 元。紫晴这个官司接受调解了，没有往后打，因为她不想拖太久，也不想做太绝。

劳动仲裁厅调解的时候，第一次 SDX 同意赔偿 1 万元，紫晴没有同意，跟她的律师说至少 1.6 万元，第二次调解的时候，SDX 同意赔偿 1.3 万元，紫晴跟律师讲，最低 1.5 万元，如果不同意，就走下一个程序。以紫晴对 SDX 老总的了解和老板对紫晴个性的了解，紫晴觉得这是一个彼此都可以接受的结果。果然，第二天就调解成了。



## 点评

### 1. 紫晴是否有权利起诉所供职过的第一家单位 CXBM?

紫晴是在该单位工作八个月后，单位才与其签订劳动合同的，之后又工作了 3 个月后便遭到了单位的辞退。也就是说紫晴在该单位总共工作有 11 个月的时间。根据《劳动法》规定，工作未满一年时间，遭到用人单位单方面解除劳动合同的劳动者，有权要求用人单位给予劳动者双倍工资。因此紫晴是有权利起诉 CXBM 的。

### 2. 饭补等补贴能算作基本工资的一部分吗?

对于饭补、车补等员工福利补助，究竟应不应该算做基本工资的一部分，法律上并没有强制性的规定。简单来说，假如饭补等福利补助，是以现金方式发放的，就应当算进基本工资内。假如不是以现金方式发放，就应当算作辅助工资，不该计算在基本工资内。

### 3. 紫晴为什么要让第二家单位开那么多的证明?

对于与用人单位发生劳动纠纷的就业者来说，维护自己的权益，首先要掌握足够的证据，比如你的总共工作期长度，工作种类以及其他各种相关手续，只要能起到证明作用的证据，都应当及时保存。切莫因一时的大意，为将来可能发生的纠纷埋下伏笔。

## 案例 2

## 偷换“试用期”概念

小罗是某职业学院的学生，她四处投递简历，寻找工作的时候接到了一家小型出版社的电话，该出版社表示，如果小罗可以在出版社实习三个月并且表现得令人满意的话，双方就可以正式签约。小罗想，在求职的高峰时期去实习的话，将错过不少其他求职机会。而且，如何定义“表现得令人满意”也存在很大的问题，于是就没有答应。小罗的同学小夏听说之后，觉得机会难得，于是就联系了这家出版社。在三个月的实习中，小夏一直在出版社中忙项目、整理资料，十分认真。不过，三个月之后，出版社并没有与小夏签约。后来，小夏听说，出版社只是这段时间的工作比较多，需要她的帮忙，并没有打算正式签她，而且该出版社的网站上还在继续招聘人才。

针对此案例，谢伟老师告诉同学们，这种口头合约充满了极大的不确定性，求职者们一定要当心，如果因此错过了招聘的黄金时期，接下来再找工作的话可能会存在一定的困难，因为很多单位可能都已经招到人了。

此外，《劳动合同法》明确规定，劳动合同可以约定试用期，但试用期最长不得超过六个月。如果试用期超过六个月，就是明显的侵权行为。这些，都需要大学生求职者们多加注意。谢伟老师特别提醒求职者，一定要仔细阅读劳动合同，尤其是其中关于劳动报酬、工作内容、合同期限和社会保障等方面的细节。在劳动报酬一栏中，要看清考核、奖励办法；工作内容一栏中，注意对职位的具体约定；合同期限一栏中，则要注意试用期的期限及相关问题。

点  
评  
分  
析

试用期是指包括在劳动合同期限内，劳动关系还处于非正式状态，用人单位对劳动者是否合格进行考核，劳动者对用人单位是否符合自己要求进行了了解的期限。劳动合同期限三个月以上不满一年的，试用期不得超过一个月；劳动合同期限一年以上不满三年的，试用期不得超过二个月；三年以上固定期限劳动合同和无固定期限的劳动合同，试用期不得超过六个月，且试用期包括在劳动合同的期限内。

## 案例 3

## 一位大学生的感言

小康是某公司的总经理秘书，她发现这些天总经理心事重重。原来，总经理年初在公司董事会上立下军令状，今年要完成 500 万元的利润，完不成他就主动辞职。由于市场形势变化太大，快到年底了，还差几十万元的利润。怎么办？总经理冥思苦想了几天，决定利用今年最后一批进口货物的机会，采用高值低报的手法，偷逃几十万元的关税。他让小康去具体经办这件事。尽管总经理没有明说，但是她知道这么做的目的。一开始小康有些犹豫，如果不按总经理说的去做，那么他肯定不会放过自己；如果按他说的去做，虽有风险，但自己会有一大笔奖金。想来想去，她决定还是按总经理的意思去做。按总经理的意思去做，做了也不一定有事，即使有事，天塌下来也有总经理顶着……

由于总经理在别的业务上也存在违法行为，终于被人告发。拔出萝卜带出泥，小康也受到牵连，差点儿身陷牢笼。被公司辞退的当天，小康哀叹自己运气不好……小康真的只

是运气不好吗?天网恢恢,疏而不漏。小康之所以被辞退,关键是因为她做了违法的事。一个不合格的公民,自然不会是一个合格的职业秘书。

**点** 法律是维护国家和社会正常运行的原则红线,是维护公民、组织合法利益的保护  
**评** 神,无论是谁,触犯法律都要受到法律制裁。小康作为××公司的员工,她维护所属  
**分** 企业的利益是无可厚非的,但企业利益获得的前提是不得损害国家、其他组织和公民  
**析** 的合法权益,而小康协助总经理偷逃关税的犯罪行为,严重损害了国家利益。小康也  
是中华人民共和国公民,承担着相应的社会责任和义务,当企业利益、个人利益与国家  
利益发生冲突时,首先要维护国家利益,这是守法的最基本要求。

目前,我国市场经济发展的过程中,存在有法不依,执法不严的现象,违法成本不高,经济犯罪现象时有发生。由于职业新人对经济犯罪认识不足,一些企业经营者经常会对他们软硬兼施,让他们充当从事不法经营的“白手套”。面对这种情况,职场新人要有法律意识和自我保护意识,最好劝阻上司放弃违法行为。但由于人轻言微,一般很难改变上司的行为,如果上司不听劝阻,一意孤行,最好马上辞职,远离是非之地,否则就有可能像小康一样成为上司违法的陪葬品。



## 大学之道 大学生如何防范求职中的五大陷阱

### 陷阱一：“高薪”诱你搞传销

“只要你加入我们的团队,3个月后月薪就能拿到3000元左右,随着你业绩的增加,你的工资将逐月增加。”面对这样的诱惑,你会动心吗?两位表演上当的学生称:他们与这家公司洽谈时,公司不看毕业证书,只填一张表格,随后便通知他们说被录用了,并准备带他们去广西、云南等地。在去广西的途中,他们意识到是传销后,便在南下途中下车,逃了出来。

### 陷阱二：收保证金哄你买东西

有两名毕业生遭遇了这样的求职经历:他们经一家职介所介绍,到成都一家化妆品代理公司应聘业务主管,经过初试、复试后,公司负责人称要试用3个月,叫他们先学会推销公司代理的化妆品,每人交了150元信誉保证金,但没有拿到收据。经过实践,他们发现这些产品根本无法推销。后来他们在一家大型商场了解到,这套化妆品的销售价格是70至80元。原来,这家公司采用这种“招聘”办法,变相地向求职者卖化妆品。



### 陷阱三：“没经验也可”引你入“套”

据了解,由于很多用人单位都要求求职者具有工作经验,这样将一些应届大学生挡在了“门”外。刚毕业的大学生在人才市场,常有“矮一截”的感觉。因此,当应届大学生在广告上看到“无经验也可”等字眼时,就会眼前一亮,不假思索地争着填写履历,对招聘公司的背景则一概不问,最后可能吃亏。一名大学生填了表后,对方要求收取100元的保证金,屡次找工作受挫的他,毫不犹豫地交了这笔钱。半个月后,他被解聘,要求退还保证金,他却拿不出凭据。

#### 陷阱四：粉饰工种逼你辞职

有多名大学生有这样的经历：广告上说是招聘“经理”，月薪1800元。当他们交了50元的中介费，办完手续后，被安排在离中介所不远处的一家公司工作。结果上班第一天，公司负责人就叫他们“先从基层干起”，让他们先在1个月内，每人推销价值1万元的保健品。1个月下来，他们6人中，没有一个完成了任务的，他们自然被辞退了，连基本工资都没拿到。后来他们通过明察暗访，发现这家所谓的公司就是职介所的人开的，专门用来骗人的。

#### 陷阱五：骗了培训费就“炒”你

一名同学经职介所介绍，应聘到一家保健品公司，在与公司签订合同时，公司提出为了提高其工作业绩，公司将对所有新进人员进行为期半个月的培训，公司将邀请某某大学知名教授来讲课，因此这笔费用（280元）将由个人承担。当该同学犹豫不决时，对方工作人员劝说：“培训后，你终生受益，这笔钱出得值得。”听这一说，该同学想通了，便交了培训费，结果讲课的并非什么知名教授，当培训结束时，公司通知他：培训不合格，你被辞退了。



### 职场宝典

### 解读新劳动合同法

#### 一、用工不能再不签书面劳动合同

《劳动合同法》第10条规定，建立劳动关系，应当订立书面劳动合同。这一规定重申了《劳动法》的规定，即在我国建立劳动关系需要订立书面的劳动合同。但是，在实践中，大多数企业至今仍有一个错误的认识，认为签订劳动合同就是将自己套牢，没有合同就与职工没有劳动关系，可以规避法律的规定自由处置员工的录用与辞退，而且还可以不缴、少缴税款和社会保险，即使员工去告，也会因缺乏证据而不了了之。因此，我国的劳动法律法规和政策明确杜绝了劳动者因没有劳动合同而在发生劳动争议后求助无门的情况，企业逃避责任的空间更加狭小。更为重要的是，《劳动合同法》还规定，用人单位自用工之日起不与劳动者订立书面劳动合同的，将面临许多惩罚措施。

#### 解读新《劳动合同法》



#### 二、劳动合同不能再一年一签

首先，《劳动合同法》第46条规定，除用人单位维持或者提高劳动合同约定条件续订劳动合同，劳动者不同意续订的情形外，依照本法第四十四条第一项规定终止固定期限劳动合同的，用人单位应当向劳动者支付经济补偿金。这就意味着，劳动合同期满后，用人单位不与劳动者续签劳动合同或者与劳动者续签劳动合同时提供的条件比原劳动合同约定的较低，导致劳动者不愿续签劳动合同的，用人单位需要支付经济补偿金。这一规定是劳动合同到期终止与劳动合同解除在支付经济补偿金上的区别趋于淡化。因此，一年一签劳动合同的优势不再明显。

其次，《劳动合同法》第14条规定，连续续签两次固定期限的劳动合同后，再次续签劳动合同的，如果劳动者提出签订无固定期限劳动合同的，用人单位必须同意。这就意味

着如果企业选择一年一签劳动合同，那么两年后，企业只有两种选择，要么选择不续签合同，支付经济补偿金后，与劳动者分道扬镳；要么选择续签劳动合同；选择分道扬镳，可能会使自己培养的员工流失，等于为他人做嫁衣；选择续签，可能得面临与劳动者签订无固定期限劳动合同的现实。

由此可见，选择一年一签劳动合同，对企业来说是极不利的。新法实施后，企业应注意劳动合同期限的合理搭配。

### 三、违约金不能再随意设定

劳动合同中能否为劳动者设定违约金条款，是一个比较有争议的话题。《劳动法》对这一问题规定不是很明确。各地的地方性立法对此规定则大相径庭，有的可以约定违约金，有的是限制违约金。《劳动合同法》的出台使这一问题走向了统一。《劳动合同法》规定，只有在两种情形下，用人单位可以约定由劳动者承担违约金：

一是在培训服务期约定中约定违约金。用人单位为劳动者提供专项培训费用，对其进行专业技术培训的，可以与该劳动者订立协议，约定服务期。劳动者违反服务期约定的，应当按照约定向用人单位支付违约金。违约金的数额不得超过用人单位提供的培训费用。用人单位要求劳动者支付的违约金不得超过服务期尚未履行部分所应分摊的培训费用。

二是在竞业限制约定中约定违约金。用人单位与劳动者可以在劳动合同中约定保守用人单位的商业秘密和与知识产权相关的保密事项。对负有保密义务的劳动者，用人单位可以在劳动合同或者保密协议中与劳动者约定竞业限制条款，并约定在解除或者终止劳动合同后，在竞业限制期限内按月给予劳动者经济补偿。劳动者违反竞业限制约定的，应当按照约定向用人单位支付违约金。竞业限制的人员限于用人单位的高级管理人员、高级技术人员和其他负有保密义务的人员。竞业限制的范围、地域、期限由用人单位与劳动者约定，竞业限制的约定不得违反法律、法规的规定。在解除或者终止劳动合同后，以上规定的人员到与本单位生产或者经营同类产品、从事同类业务的有竞争关系的其他用人单位，或者自己开业生产或者经营同类产品、从事同类业务的竞业限制期限，不得超过二年。

由此可见，新法实施后，除以上两种情形外，用人单位不得与劳动者约定由劳动者承担的违约金，或者以赔偿金、违约赔偿金、违约责任金等其他名义约定由劳动者承担违约责任。

### 四、试用期不再是廉价期

试用期本来是用人单位与劳动者在劳动合同中协商约定的对对方的考察期。但是，用人单位滥用试用期的现象比较严重。《劳动合同法》延续了《劳动法》有关试用期的一些规定，如试用期属于劳动合同的约定条款，双方可以约定也可以不约定试用期；试用期包含在劳动合同期限之内；试用期最长不得超过六个月。同时，针对实践中一些用人单位滥用试用期的问题，如试用期过长、过分压低劳动者在试用期内的工资、在试用期内随意解除劳动合同等，《劳动合同法》作出了一些与《劳动法》不同的新规定：

(1) 试用期的期限与劳动合同的期限对应关系有规定，即劳动合同期限三个月以上不满一年的，试用期不得超过一个月；劳动合同期限一年以上不满三年的，试用期不得超过二个月；三年以上固定期限和无固定期限的劳动合同，试用期不得超过六个月。以完成一

定工作任务为期限的劳动合同或者劳动合同期限不满三个月的,不得约定试用期。

(2) 同一用人单位与同一劳动者只能约定一次试用期。续签劳动合同时,不论是否变更岗位都不得再约定试用期。

(3) 试用期应包括在劳动合同期限之内。单独的试用期合同不成立,该试用期合同就是劳动合同,视为用人单位放弃试用期。

(4) 试用期工资有了新标准。新法规定:劳动者在试用期的工资不得低于本单位同岗位最低档工资或者劳动合同约定工资的 80%,并不得低于用人单位所在地的最低工资标准。

(5) 违法试用要支付赔偿金。新法规定:用人单位违反本法规定与劳动者约定试用期的,由劳动行政部门责令改正;违法约定的试用期已经履行的,由用人单位以劳动者试用期满月工资为标准,按已经履行的超过法定试用期的期间向劳动者支付赔偿金。即超期试用的除支付试用期工资外,还另外支付一个月转正后的工资作为赔偿金。



## 五、辞退员工不再轻而易举

《劳动合同法》关于用人单位辞退劳动者情形分为三大类:即时通知解除、预告通知解除和经济性裁员。用人单位在每一类辞退员工的情形中都有条件限制,如即时通知解除劳动合同的,用人单位需要承担举证责任,即劳动者在试用期内不符合录用条件或严重违纪或严重失职、徇私舞弊给本单位造成重大损失或劳动合同无效或员工兼职给完成本单位工作造成严重影响或被追究刑事责任等;预告通知解除劳动合同的,需要符合法定情形、履行法定程序;经济性裁员也要符合裁员的条件并履行法定程序等。

## 六、劳务派遣用工不再是避风港

劳务派遣在我国产生以来,以其机制灵活、用工效率高、便于分散法律风险等而获得企业青睐,逐渐成为劳动力市场上一个重要组成部分,成为“人力资源外包”的一种形式。但是,新法实施之后,劳务派遣将不再是企业规避风险的港湾。

(1) 法律明确了用工单位应当履行的义务。《劳动合同法》第 62 条规定的用人单位的义务主要包括用工单位应当执行国家劳动标准,提供相应的劳动条件和劳动保护;告知被派遣劳动者的工作要求和劳动报酬;支付加班费、绩效奖金,提供与工作岗位相关的福利待遇;对在岗被派遣劳动者进行工作岗位所必需的培训;连续用工的,实行正常的工资调整机制;应当按照劳务派遣协议使用被派遣劳动者,不得将被派遣劳动者再派遣到其他用人单位。

(2) 为防止用工单位规避劳动保障法律法规,促使用工单位只有在真正符合社会化分



工需要时才采用劳务派遣形式用工，并且与规范的劳务派遣单位合作、督促劳务派遣单位依法履行义务，《劳动合同法》规定，在被派遣劳动者合法权益受到侵害时，用工单位与劳务派遣单位承担连带赔偿责任。

## 七、规章制度不再单方可以决定

在企业管理者的观念里，企业规章制度应该是企业自主决定的，属于企业单方决定的事项。其实不然，这一观念已与法律的规定相冲突。《劳动合同法》第4条规定，用人单位在制定、修改或者决定有关劳动报酬、工作时间、休息休假、劳动安全卫生、保险福利、职工培训、劳动纪律以及劳动定额管理等直接涉及劳动者切身利益的规章制度或者重大事项时，应当经职工代表大会或者全体职工讨论，提出方案和意见，与工会或者职工代表平等协商确定。这里的“讨论通过”“提出方案和意见”“平等协商”等规定已经是规章制度由单方行为变为了双方行为，即新法实施后，企业制定规章制度的行为将是一个民主表决和集体协商的双方行为。

## 八、拖欠劳动报酬不再可取

《劳动合同法》第85条规定，用人单位有下列情形之一的，由劳动行政部门责令限期支付劳动报酬、加班费或者解除、终止劳动合同的经济补偿：未依照劳动合同的约定或者未依照本法规定支付劳动者劳动报酬的；低于当地最低工资标准支付劳动者工资的；

安排加班不支付加班费的；解除、终止劳动合同，未依照本法规定向劳动者支付经济补偿的。这一规定的出台，将大大加重用人单位拖欠工资的成本。因为，原劳动部《违反和解除劳动合同的经济补偿办法》规定，用人单位克扣或者无故拖欠劳动者工资的，除在规定的时间内全额支付劳动者工资报酬外，还需加发相当于工资报酬25%的经济补偿金。这次劳动合同立法加大了对无故拖欠工资行为的处罚力度，将原来加付25%的标准提高到了50%~100%。

## 九、招工不可再收取押金、扣押证件

在实践中，有些企业以防偷、防跑、防犯规等为由在与劳动者签订劳动合同时，收取“押金”“保证金”等，如果没有押金，就扣下试用期期间的工资做抵押。其实，这种做法是违反法律的，一旦劳动者向劳动部门投诉，企业是得不偿失。《劳动合同法》第9条再次规定：用人单位招用劳动者，不得要求劳动者提供担保或者以其他名义向劳动者收取财物，不得扣押劳动者的居民身份证或者其他证件。

## 十、退工义务不再可以随意拖延履行

劳动合同解除、终止后企业还需要履行相关的附随义务，如对于从事有职业危害作业员工在劳动合同解除、终止前作健康检查，支付经济补偿金，出具劳动关系解除、终止证明，转移档案、社保关系等。需要指出的是，《劳动合同法》还为这些附随义务设定了时间表。

《劳动合同法》第42条规定，对于从事有职业危害作业员工在劳动合同解除、终止前未作健康检查的，单位不得解除、终止劳动合同。《劳动合同法》第50条规定，用人单位

依照本法有关规定应当向劳动者支付经济补偿的，在办结工作交接时支付。例如，《劳动合同法》第 50 条规定，用人单位应当自解除或者终止劳动合同之日起出具解除或者终止劳动合同的证明，并在 15 日内为劳动者办理档案和社会保险转移手续。由此可见，新法实施后，用人单位解除、终止劳动合同的附随义务有了时间表，用人单位应在法定时间内积极履行附随义务，否则，将有可能承担赔偿责任。



### 成功经验

#### 一、四种劳动合同不能签

(1) 非企业的合法主题签订的合同。此类合同是无效合同，因为只有与持有营业执照的法人代表签订的合同才是合法的。

(2) 生死合同。一些用人单位为了逃避责任，常常自行起草劳动合同，并在其中加上“伤亡自理”。这属于无效合同。

(3) 福利待遇不明确合同。在合同中没有明确劳动者该享受的待遇，只是口头协议的约定，如果发生纠纷劳动者就很难取证。

(4) 单方合同。一些用人单位利用应聘者求职心切的心理，只约定应聘方有哪些义务，违反约定要承担怎样的责任、毁约要缴纳违约金等，而合同上关于应聘者的权利却只字不提。

(5) 一些合同后的附加条款。有些私营企业往往在这部分加上了许多不合理的条款，劳动者一定要仔细研究后再作决定。

#### 二、签约后该做以下事情

(1) “充电”。可以根据自己签约的单位有选择地去“充电”，如果你对你所要去的行业、职位不熟悉就要提早“充电”，不要等到入职的时候还一无所知。通常工作了的人会有这种感觉：书到用时方恨少！所以“充电”不失为一个好的消遣方式。

(2) 提早入职。这可能是很多公司的要求，也可能是一些同学心急如焚，想及早进入公司开始独立生活，所以在大四下学期会有一批又一批的上班族走在校道上，成为一个“劳动型大学生”。

(3) 考证。很多学生会抓紧最后的一段自由时间去考一些证，如驾驶证等；毕竟工作后的空余时间有限，趁着自己的记忆能力还不错，可以把一些有用的证给考了。



## 趣味测试 你该如何增加你的职场影响力？



如果有一天感觉很累，想要找个人安慰，你会找谁借他的肩膀和胸膛哭泣？

- A. 父母      B. 最要好的朋友      C. 前男/女朋友      D. 现男/女朋友

### 【测试结果】

A. 低调做人，高调做事。你是一个很懂得量力而行的人，在职场中属于很理智的一群，你能完美地克制住自己的欲望，受了委屈也会忍下来，平时在工作中也算一个老好人形象，不过在业绩上太低调，你害怕出风头被人算计。想要摆脱隐形人身份，就要低调做人高调做事，向领导表现你的价值和贡献。

B. 用实力说话。你很有野心，不管是物质或者权力你都想拥有，当然只要你有实力，这一切都不是问题，可是现在的你，基本没有强项拿得出手，你想要的一切只能是妄想，如果你想创造出你的个人优势，表现出优秀的你，你需要进一步的学习，用实力说话才行。

C. 让你的身影忙碌在同事眼前。你在办公室总是默默无闻的一个角色，好像办公室里面各种斗争都和你无关，一副置身事外的样子。工作也是，做完了受表扬的基本都不是你，如果你想摆脱职场透明人的身份，就要学会在同事和领导面前忙碌起来。

D. 懂得适时地表现自己。你是一个直爽的人，受不了委屈，也禁不住夸奖，对于职场内的差别待遇，你会马上提出来，不过你很不会看人脸色，根本看不清上司、同事到底是什么样的人，很可能因为不会说话得罪人，所以你想摆脱职场隐形人的身份，你先应该学会闭嘴，用自己的成果说话，适时表现自己。

## 第六章 自主创业



### 第一节 认识创业——深挖自己喝水的井



#### 哲理故事

##### 老鼠开会

很久很久以前，老鼠们因为深受猫的侵袭，感到十分苦恼。于是，他们在一起开会，商量用什么办法对付猫的骚扰，以求平安。

会上，老鼠们各有各的主张，但都被否决了。最后一只小老鼠站起来提议，他说在猫的脖子上挂个铃铛，只要听到铃铛一响，就知道猫来了，便可马上逃跑。大家对他的提议报以热烈的掌声，并一致通过。只有一只年老的老鼠坐在一旁，始终一声没吭。这时，他站起来说：“小老鼠想出的这个办法是非常绝妙的，也是十分稳妥的，但是还有一个小问题需要解决，那就是派谁去把铃铛挂在猫的脖子上？”

#### 启示

想出一个好主意也许不难，实现这个主意就不那么容易了。

创业，是一个发现和捕捉机会，并创造出新颖的产品，提升服务，实现其潜在价值的过程。个人要善于创业，在创业过程中把握市场、认识自我，从而找到适合自己的创业方式。目前大多数人，尤其是大学生，都会萌生创业的冲动，产生创业的梦想，但由于害怕失败的心理在作祟，很多人不敢迈出创业的第一步。互联网使我们真正进入一个“一切皆有可能”的时代，为大众创业提供了无限的机会，但如果不能迈出创业的第一步，就永远没有成功的可能。

创新是社会进步的灵魂。创业是推动经济社会发展、改善民生的重要途径。当代大学生具有开放的视野，富有想象力和创造力，更具创业的激情，特别是掌握了新知识、新技术，应当成为创新创业的有生力量。鼓励支持大学生自主创业，是发挥人才资源优势，推动大众创业、万众创新的重要措施。

一个创业创新激情燃烧的社会，才是一个生机无限、充满希望的社会。我们要真诚地尊重每一份奋斗的价值，努力让创新创造的血液在全社会自由流动，让自主发展的精神在全体人民中蔚然成风。

鼓励引导大学生创业，从而让每个有创业愿望的学生都拥有自主创业的空间，让每一个梦想成为现实，让每个人都享有人生出彩的机会。



## 案例 1

## 把握身边的创业商机

一位名叫肖阳的大学生是这样讲述他的创业故事的：

我家住一楼，南面有个大大的院子，爱花如命的妈妈，几乎利用上了每寸土地，有草坪、有花区、有蔬菜园、还有金鱼池。一次偶然的机，我在网上看到了这项新的专利产品——水培植物，只需一点营养水就可养花，我邮购了一些营养水和养花资料，妈妈见了可高兴了，翻出了家里所有的瓶瓶罐罐，把她的许多土培植物都变成了水培植物，再经过宣传，周围的邻居、朋友都来要她的新型水培植物。

那段时间正赶上我大学毕业，找工作高不成低不就，一直没有合适的。看到妈妈的水培植物这么受欢迎，就萌生了开一间水培花卉店的念头。跟妈妈一商量，没想到得到了全方位的支持，她当即给我拿出了2万元的创业资金。

因为钱少，店装饰得非常简单。刚开张的时候，我们的水培花卉品种非常单一，样式也简单，所以很难有吸引力，即使有人进店来看一看，还以为是插花，怎么说也不相信水里面种的花能活得长。后来，我和妈妈一商量，制订了几项整改措施——首先是利用晚上的时间，我参加一个插花培训班，借鉴一下花形与容器的搭配技术；妈妈利用退休后的空闲时间，到处去淘既便宜又美观的玻璃器皿，甚至是一些旧的异型玻璃瓶。妈妈负责繁殖和选择已经成熟的植株，而我利用所学的知识，为这些植株修枝，再搭配上合适的玻璃瓶、水晶瓶。妈妈又别出心裁地在水里放上她养的金鱼，这样原来极不起眼的一盆花，在我们的精心雕琢下，便在店里熠熠生辉了。妈妈设计的这种能养鱼的水培最受欢迎，因为小鱼在天然环境下长大，生命力极强，所以很受欢迎。

另外，我们还慢慢地扩大业务范围，由小型水培向大型植株发展，我们的大型水培利用了市场上现成的水族箱，直接把植株固定在水族箱上，通上氧气，水族箱中照样可以养鱼。我用相机拍了许多照片，闲暇时，到附近的大公司、大企业做宣传。很快，就有单位前来接洽。但许多单位都有疑问，这种方法花卉成活率有多高？谁也不希望买回去的植株经常有黄叶和死鱼出现。根据这些情况，我和妈妈商量，干脆实行租、卖两条路，租是指根据植株的大小，每月三五百元租金，我定期去单位打理，根据情况添加不同种类的营养水、修枝、喂鱼，甚至换水，搞清洁。卖的话，这种大型水培少则一千元，多至五六千元。

一年下来，我们的小店有了一定的利润。为了犒劳我们一年的辛苦，爸爸提议我们全



家一起去新马泰旅游。爸爸说了，这可不是单纯地让我们去玩，而是让我们到真正的植物王国去考察学习，明年好扩大再生产。

点  
评  
分  
析

创业的核心是创新，其既是艰苦奋斗、勇冒风险的过程，也是财富创造的过程。因为创业可以创造财富，所以人们才敢冒风险，艰苦拼搏，以勇于创新的精神去创业。

## 案例 2

## 从需求中创造先机

大学暑假的时候，李克为了挣点生活费，于是在避风塘连锁店做起了服务员的工作。由于李克工作非常卖力，老板也特别器重他。以致暑假结束，老板硬是拉着李克不让走。不仅提升他为领班，而且还同意让李克上午上学，下午上班。

李克在这家连锁店担任领班期间，手下管着 30 几名员工。正是这段经历，为李克积累了丰富的管理经验。于是大学毕业后的他，以连锁店为模型，在学校门口也开办了一家茶餐厅。DIY 的室内设计，良好的成本控制，只经过四五个月，茶餐厅就开始盈利了。

一天，一个人提着 80 万元来找李克，希望在茶餐厅注资，和李克共同经营这家茶餐厅。为了自己的茶餐厅能有更大规模的发展，李克当然是欣然应允。可没想到，日后李克发现这位合作伙伴，和自己的经营理念完全背道而驰，而且这人的占有欲特别强，无时无刻不在想着排挤李克。由于内讧，造成餐厅生意日渐冷清。终于有一天，李克带着当天的 300 块钱营业额离开了，这几乎是净身出户。随后的日子里，李克又分别开过饭店和烟酒店，都算是小投资，但是最后都以失败告终。

正所谓“天无绝人之路”。一次李克无意中看到一条居民寻找家电清洗服务的广告，让李克觉得这里大有商机。家电清洗是个新兴行业。虽然对这行李克也是个门外汉，但是勤奋的李克先是研究了整个行业的发展趋势，随即又辗转多个地方进行了详细的市场调研。在确定了项目之后，李克便一头扎进了当地一家家电维修部工作，从最基本的学起。

在维修部学习了大半年，李克基本掌握了家电维修的技术。但是目前李克手里根本没有创业的资金。于是李克吸取了上次创业失败的教训，找了一个志同道合的出资人。双方利用合同，明细了责任义务分配等问题。2006 年，李克创立的蓝清公司开始营业。

公司开办初期，白天李克和仅有的三名员工跑市场，烈日当头，李克几乎每天在大街上、居住区发传单，夜里，李克还得抓紧时间看营销光盘，做计划和总结。因为创业初期资金肯定是很紧张的，自己只有尽量亲力亲为，才能节省成本，这样自己的企业才能在困难的初期阶段存活下来。这样的生活虽然很累，但是李克却乐在其中。经过一个月的努力，李克迎来了第一笔生意——40 台空调的清洗单子。虽然钱不是很多，但是这让李克更加坚定自己的信心。

李克又是一个善于总结的创业者。在接到第一笔单子后，李克就做了许多总结。例如，他会询问客户是如何联系上他们的？客户有哪些建议？客户还需要他们提供哪些服务等问题。随着业务的增加，他们所积累的经验也愈加丰富。后来李克还逐渐将业务和技术领域

分开,如此一来便提高了工作效率,增加了中央空调清洗、通信电力设备带电清洗等业务。把单独订单的业务量,从千元直接拉升到了万元,有时甚至是几十万元。

如今蓝清的综合实力已经名列全省榜首,而李克的目标是在自己 40 岁之前,让蓝清上市,成为该行业的领袖位置。

#### 点 评 分 析

能否准确识别创业机会,这是关乎是否能创业成功的重要前提之一。从创业的角度说,它是创业的起点,也可能是创业的终点。在一个错误的机会里谋求发展,那你所做的一切努力都注定是徒劳的。尤其是对于大学生创业者,本身它们所能支配的创业资金就非常有限,而且大多都是借贷来的,如果将这有限的创业资本投入不合时宜的创业项目里,那失败对于大学生创业者的打击,将会被放大很多倍,甚至从此失去再次创业的信心。因此,那些希望自主创业的大学生,事先必须对所出现的创业机会比较有比较客观准确的甄别。



## 大学之道 创业者需要具备的一些素质

### 一、坚持看 CCTV-1 每天 19:00 播出的新闻联播

要想把握经济局,必须关注政治,新闻联播图文并茂,有声有色,着实为中国商人的最佳晴雨表;你可以不看“财经报道”,也可以不看“焦点访谈”,如果你不是做石油和外汇的,甚至你都可以不去管类似 911 事件和中东局势;如果实在没有时间看“新闻联播”;那么建议坚持看《人民日报》,其间自有黄金万两,白银上千。而那些对国家政策的条条框框很不感兴趣的人,可以预见其创业前景是不容乐观的。



### 二、不要轻易相信和约或合同

哪怕合约让你的律师看过了,公证处公证了都不要轻易相信,甚至当你客户把钱已经汇入你指定的账户以后你都必须确认,这笔钱你能不能拿出来,能不能动,而和约以外的涉及利益冲突的任何口头承诺与解释你都不能太在意,在对方兑现承诺以前都不要沉湎其中。

### 三、你自己必须守信,一诺千斤

你确认你一定能够做到的事情你才可以承诺,但不要夸大其辞;你如果想一直做个商人,那么你必须树立自己的信誉!虽然你可以不在乎外界对你的争议,甚至你也可以制造争议,但你不能失去信誉。

### 四、慎重选择合作伙伴

无论是团队,还是个人,很多时候我们都渴望有能够和我们一起联手打天下的黄金搭档,但亲密战友一定要慎重地选择,慎重是对彼此而言并非只针对单方,而亲密战友一定

要符合下面这些条件：其一，他和你一定需要在一起战斗过至少一年；其二，他对你所说的每一句话都能负责任；其三，他必须是个实在而且能塌实干事的人；其四，他考虑的更多的是你们之间共同的利益；其五，关键时刻他没有躲开更没有出卖你。五点缺一不可，否则彼此之间的合作不会长久。

### 五、不要在你的团队里有你家庭成员的影子

以你为核心之一的团队接受的是你，而不是你的家庭成员，在你的团队全体成员主动接受并邀请你的家庭成员成为你们团队一员以前，无论你的家庭成员是谁，有多大的本事，或者可以给你们的团队带来多大的帮助，都不能成为你让你的家庭成员成为团队一员的理由。



## 职场宝典

对于一个真正的创业者，创业过程不但充满了艰辛、挫折、忧虑、痛苦和徘徊，而且还需要付出坚持不懈的努力，当然，渐进的成功也将带来无穷的欢乐与不尽的幸福。

### 一、从“需求”中挖掘机会

创业的根本目的是满足市场和客户的需求。优秀的创业者能及时发现这样的问题的存在，并且能利用这样的问题作为自己的创业项目。例如，四川绵阳有一位大学毕业生发现远在郊区的本校师生，因为每天需要往返于市区和郊区之间，交通十分不便利。于是这位大学生就创建了一家客运公司，这就是把现实需求转化为创业机会的成功案例。

### 二、从“变化”中把握机会

世界著名的管理大师彼得·德鲁克曾经说过，“成功的创业者，就是那些善于在市场上寻找变化，并能随着这种变化作出及时积极回应的投资人”。这种变化或许来自国家政策的调整，或许来自某行业的结构调整、市场重新整合、人口结构的变化、人们精神上的需求变化等。例如，随着私人轿车拥有量的增加，衍生出代驾、汽车销售和保养维修、二手车买卖等诸多创业机会。

### 三、自主“发明”创造机会

如今是一个高速发展的时代，各类行业的创新产品都在源源不断地涌入市场。假如你自信自己有这样的实力和潜力，关注一下创新行业，在创新产品上多下一番功夫，这也不失为一种不错的创业选择。

这方面最典型的大学生创业案例，当属曾经的世界首富比尔·盖茨。盖茨在哈佛大学就读时，电脑也还只是一个新兴行业。而盖茨却疯狂地迷恋上了这个当时的“新鲜玩意”，索性大学还未毕业，就主动退学开始了自己的创业之路。这才有了后来的电脑王国——微软公司。

比尔·盖茨靠着自身的发明创造，造就了自己的商业帝国。但是在此提醒在校大学生们，每个人的成功都是有特定的时代、地域、人文背景的。比尔·盖茨的成功，不仅仅因为他是个电脑天才，而且是因为他所在的时代背景和环境，不是人人都可以成为比尔·盖茨的，也不是所有人都可以像他一样未完成学业就可以去创业的。



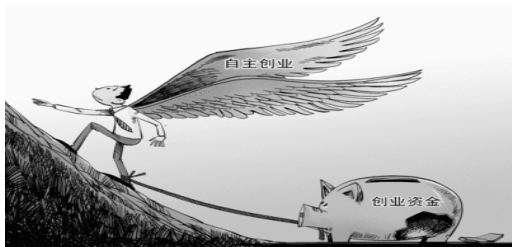
#### 四、从竞争中“劫取”机会

同一行业的参与者，必然有水平高下之分，又或者在业务水平和经验上参差不齐。一个有实力的创业者，面对行业竞争者时，能吸取竞争对手的长处，弥补自己的短处，逐渐拉大自己与同行的优势。不妨看看自己的同行，他们能给客户提供哪些更优质、更迅捷的服务，这些是否自己能做到。如果自信的你觉得没问题，或许你已经发现了一个相当不错的创业机会。

#### 五、新生知识、新技术里藏有机会

新生知识、新技术的开发，如生态环保、资源再造利用等，这些关系我们每个人生活的新兴行业里，藏有大量的有待开发的创业机会。

作为一名创业者，面临的最严峻的考验就是承担。创业者的承担主要体现在承担责任和承担风险两个方面。创业者所承担的责任主要体现在从机会到创意、从创意到方案、从方案到企业、从企业到市场的全部过程之中，在这个过程中，创业者需要承担常人难以想象的压力，付出时间、精力以及金钱。



#### 成功经验

创业伴随着人的一生，创业的触角遍及生活的每一个角落。追寻古今中外成功创业者的足迹，人们不难发现，卓越的创业素质是奠定其人生辉煌的基石。郑和以伟大创业者的胆魄毅然下西洋，将海上丝绸之路推向顶峰，不仅将其英名刻上里程碑，而且将中国文明推向了世界；竺可桢以“排万难冒百死以求真知”的求是精神率领“文军长征”，一度成就了浙江大学“东方剑桥”的美誉；马可·波罗以传奇般的阅历谱写了神奇的“天方夜谭”，开辟了中西交通和文化交流的新时代；比尔·盖茨以卓越的胆识和创业能力把握机遇，创造了微软帝国，成为人类有史以来影响最广泛的创业者之一……无数成功者的经验表明，创业精神、知识与能力是成功创业的三大法宝。创业的硕果总是青睐那些敢于冒险、充满智慧、善于创新的人。

## 第二节 创业条件——学会借外界东风



### 哲理故事

#### 勇于冒险

有一天，龙虾与寄居蟹在深海中相遇，寄居蟹看见龙虾正把自己的硬壳脱掉，只露出娇嫩的身躯，寄居蟹非常紧张地说：龙虾，你怎可以把唯一保护自己的硬壳也放弃呢？难道你不怕有大鱼一口把你吃掉吗？以你现在的情况来看，连急流也会把你冲到岩石上去，到时你不死才怪呢？

龙虾气定神闲地回答：谢谢你的关心，但是你不了解，我们龙虾每次成长，都必须先脱掉旧壳，才能生长出更坚固的外壳，现在面对的危险，只是为了将来发展得更好而作出的准备。

寄居蟹细心思量了一下，自己整天只找可以避居的地方，而没有想过如何令自己成长得更强壮，整天只活在别人的护荫之下，永远都在限制自己的发展。

### 启示

每个人都有一定的安全区，你想跨越自己目前的成就，请不要划地自限，勇于接受挑战、充实自我，你一定会发展得比想象中更好。

许多年轻人都想开创自己的事业。那该如何开创？我们知道，万事开头难。我们应该具备什么样的条件呢？

其实，创业并没有什么门槛而言，只要你做好了创业的准备，拥有创业者的决心与恒心。每个人都具备创业条件，而对于创业者来说，关键是要知道在创业的过程中有哪些重要因素需要注意。

有些准备创业的朋友认为创业中核心信息和核心技术是关键，也有人认为内部管理是关键，当然，还有人认为“人”是自己创业中的关键。中国诺网商务专家认为，针对不同的行业与创业者类型，存在着不同的创业核心问题，不能一概而论。



### 案例 1

### 团队潜力帮他走出困境

蔡元 2008 年考入中国医科大学针灸推拿专业，他没有因为自己是专科生而自暴自弃，反而更加刻苦地学习专业知识。

但蔡元绝对不是书呆子，假期，他经常到中医按摩院打工，一方面提高自己的实践能力，另一方面也能赚取学费，减轻父母负担。大学期间，为增加推拿按摩的腕力，蔡元坚持篮球、足球等体育锻炼。

三年的寒窗苦读，蔡元以全系最优异的成绩毕业。由于家庭条件所限，他没有选择继续专升本，而是直接选择了在私人诊所打工。两年中，他每天至少工作十四个小时，连春节都主动留下来值班。由于工作认真负责，所以找蔡元治病的患者越来越多。在两年的时间里，他积累了上万人次的患者病例，为日后自己创业积累了经验。

2013 年 8 月 21 日，蔡元认为创业时机成熟，便毅然辞职，同年在沈阳创立了“蔡元按摩店”。由于有了打工时积累的各种经验，第一个店很快步入正轨，并且在当地小有名气。

随着知名度的不断提高，第一家店的规模已经不能满足顾客的需求，是安于现状还是扩大经营？蔡元毫不犹豫地选择了后者。但是扩大经营面积还是扩大经营区域？前者利于管理，风险小，实现利润快；后者虽然管理难，风险大，但是发展空间大。权衡利弊后，蔡元决定开分店。

分店开业了，问题紧接着也来了。以前店小，床位少，管理、后勤、人事、广告策划、宣传……蔡元一个人还勉强应付得过来。如今又开了一个大店，床位与员工都多了很多，他有些应付不了了。两个月下来，蔡元嗓子哑了，体重降了好几斤，可管理总上不去，工作效率直线下降。

难道当初的选择错了吗？蔡元彷徨了……身心俱疲的他决定给自己放一星期假，回丹东农村老家修养一下，临行前他将两个店里的各项工作分别交给了两位老员工负责。

一周后回到店里，蔡元被眼前的情景惊呆了。原以为两个店都会一团糟，没想到反而比他走之前要好得多。环境卫生好了，员工工作热情高了，就连工作业绩也提高了。蔡元恍然大悟：一个身心疲惫的人管两个店，与两个热情高涨的人各管一个店，其结果是显而易见的。

当天晚上，他决定两个店分别由那两个老员工全权管理。他领悟到：一个企业要想规模化、正规化发展，必须要有完善的管理体制和激励机制。一周之后，“员工手册”“规章制度”“奖惩制度”等管理章程每个员工一人一份。一个月后，两个店的工作业绩和工作效率得到了快速的提高，工作氛围更加融洽。

到目前为止，蔡元已经有六家连锁店，蔡元说：“创业的过程中最大的收获不是他现在有了多少个店，而是现在拥有了几十名非常优秀的员工！因为他用人的原则是人品第一，技术第二，管理第三。”

蔡元说：“年轻人想要干点事业，必须有虚心好学的态度，废寝忘食的工作热情及勇敢创新的拼搏精神。”正是凭借这些，蔡元的创业之路才越走越宽。



#### 启示

蔡元开分店陷入困境之际，自己放假休息，工作交给两名老员工处理，无心插柳成荫，两名老员工别把店管理得有声有色，这让蔡元领悟到团队成员的热情迸发、潜力开发是业绩上升的重要要素，而要让创业团队的员工产生热情，最主要是岗位设置和机会安排。带领团队创业的人，对团队成员的责、权、利一定要有明确的确定，要让团队成员有充分的展示和发展机会，成员的热情和潜力也才能更好地开发，企业才能得到更好的发展。

## 案例 2

### 好的计划吸引好的投资

宋发准备辞掉手头的工作然后创业，他想做的项目是移动互联网产品。他的这份工作是毕业后的第一份工作，他在这个职位上做互联网产品有一年时间，积累了不少经验。他觉得，眼下正是互联网创业的好时候，很多热钱都在瞄准有创意的新项目，所以大有可为。

但他不可能马上就把公司办起来，得先要去融资。想要融资就必须要用一个很能吸引人的创业计划去跟投资方谈，去说服对方。用行业里的一句话来说就是“你得讲一个好听的故事”。于是他就把自己的想法、产品的思路、融资的规模和资金运转的方式、公司的管理、人才的引进以及公司未来的发展都写进了创业计划里，再根据市场环境对计划做了一些调整后，就去找投资人。

在接触过几个风险投资者后，宋发没想到所有投资者都对他的创业计划非常感兴趣，因为这份创业计划内容非常详尽，把公司发展的每个阶段都做了介绍，把产品的创意和创意的实际价值以及风险和困难也给投资者讲明白了。宋发本来以为不知道要碰多少次壁才能拉到钱，没想到因为他的创业计划，钱很快就来了。现在是宋发大展宏图的时候了，他得好好感谢自己做了这么好的一个创业计划。

点  
评  
分  
析

只要利益一致,那么就有合作的意义。创业者要去推销创业计划,推销自己的点子以及个人素养。它的作用具体表现在:寻求战略合作伙伴和签订大规模的合同;寻求风险投资;吸引优秀管理人员;获得银行资助。

宋发如果没有把他的创业计划告诉别人,相信不可能吸引到那么多的风险投资商。没有好的创业计划,就没有好的创意和好的故事,这样当然无法打动人。宋发能够积极地同对方进行沟通,积极地去推销自己,这都是后来能够取得成功的重要保障。这些经验都非常值得大学生去学习。



### 案例 3

### 创业要学会“量体裁衣”

季杰,女,中南大学艺术设计专业 2005 级学生,开设一家画室,从事美术类高考考生的考前培训。

季杰在创业之前有着非常丰富的勤工俭学的经历,曾代理过手机卡的销售、米高轮滑鞋的销售,代理福森造林有限公司的市场拓展业务,参加湖南软件学院的招生工作,自制圣诞礼物出售,还在超市等地方打过工。在经历了一系列的兼职后,进入大二学习的季杰开始了自己的第一次创业:她投资了 10 000 多元和别人合伙开了一家奶茶店。当时的创业初衷是想为家里谋一些福利,可由于对合伙人的了解不足,在经营中产生了矛盾,不久奶茶店的经营以失败告终,不但没有盈利,还个人亏损了 4000 多元。第一次创业的失败对季杰的打击很大,他身心交瘁,病了一个月。

但一段时间后,她调整状态,以一种不甘心失败的心态,和同学一起投资办起了一个工作室,主要进行广告板和封面的设计,开始了第二次创业。工作室经营一段时间之后,收回了成本,并且能解决自己的生活费,但因为工作室的业务与自己的学习课程冲突而取消了经营。在有了两次创业的经验教训的基础上,季杰投资 2000 多元,办起了一家画室。画室的经营目前较为顺利,并有一定的盈利。对于毕业以后将会选择就业还是创业,季杰还没有明确的想法,如果画室的发展很好的话,还会继续经营下去。

点  
评  
分  
析

对于经济实力薄弱、学习任务繁重的在校大学生来讲,团队合作成了创业的必由之路。良好的合作关系是新企业生存的基础,季杰第一次创业的失败就反证了这个命题。但大多数新企业中的合伙关系建立在同学的友谊之上,缺乏牢固的法律基础,因而也存在较大的散伙的隐患。

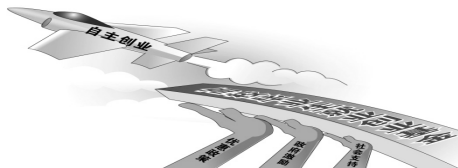


## 大学之道

### 一、创业的条件

#### 1. 关系资源

在国内创业,这个因素毫无疑问应该排第一。当然,这里的关系是广义的,包括你所在行业和跨行业的各种关系网,有了关系并不意味着有了一切,对关系资源的配置是否合理也会影响你的创业结果。即使资源有限,配置得好了,也能带来意想不到的收益。



#### 2. 创意起点

小本创业,创意先行。创业,就是要从创意开始。很多时候,从一个不好的起点开始,终点也就被瞬间决定了,因为坏的起点意味着失去了继续下去的意义。

#### 3. 核心信息与技术

不可否认,在新兴的行业中,信息与技术非常关键。创业者若能够获取一个新行业的核心信息和技术,加上相对合适的资金与运作,成功的系数非常大。

#### 4. 创业资本

资本不是万能的,但是没有资本是万万不能的。一文钱逼倒英雄汉,一笔钱整垮了多少看上去本应该欣欣向荣的创业公司。一句话,没资本,创业只能是梦。

#### 5. 创业团队

俗语说:一个篱笆三个桩,一个好汉三个帮。在创业的过程中,组织创业团队是非常重要的,一个优秀的团队能把一个普通的项目做得很出色,一个糟糕的团队肯定会把一个精彩的项目做得让人痛心疾首。

创业团队最重要的因素是成员之间的互补性。中国诺网商务专家认为互补是多方面的,如可从知识结构、能力倾向、行业资源、心理素质等各方面来互补。只有互补合理得当,才能发挥各个创业者的优势,弥补彼此的不足,从而形成一个知识、能力、性格、人际关系资源等方面全面具备的一个优秀创业团队。

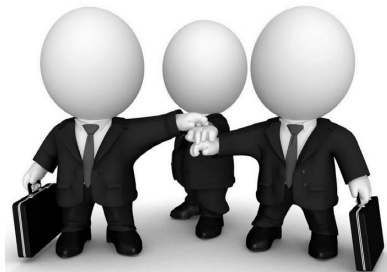
无论是合作者还是骨干员工,如果缺乏与创业者本人共进退的信任感与稳定感,都可能导致团队的分崩离析。毕竟单枪匹马的胜利,只属于小商小贩,真正意义上的创业,离不开团队,无论是帮助者、指导者、扶持者、执行者等,他们都是创业成功过程中不可缺少的角色。

#### 6. 营销本领

是骡子是马,拉出去遛遛才知道。如何才能遛出水平,遛出特点,这就是营销的本领了。营销是通过自身的努力,最容易开花结果的一个因素。

### 二、创业前的准备

创业光有热情还不行,没有资金,没有方向,没有经验,就是时机和条件尚未成熟。如果条件不成熟就盲目创业,会导致投入大、产出小;项目不准,资金套牢;经营不利,血本无归等后果。



创业的三步曲是：

### 1. 具备创业素质，才能投资

(1) 识人能力、管理技能、想象力、口才、毅力、奉献精神、积极的人生观。

(2) 独立作业的能力，追求利润的方法。

(3) 具备行业专业知识。

### 2. 评估自己

评估一下自己是否适合做老板，具有以下个性特征的人，极不适合当老板：

(1) 想到自己当老板要独立管理许多雇员，就会感到紧张和胆怯。

(2) 与其花费巨大的人力、物力和心血去创业，宁愿保持现状，一切顺其自然。

(3) 总认为自己是是个很稳重的人，如果对某种生意没有十分的把握，是绝对不会去尝试干一下的。

(4) 除非事先有一个周密的计划，否则不会贸然去做一件事。

(5) 工作热情来得快，去得也快，因此做起事来没有恒心，或者常常凭自己的兴趣去工作。

### 3. 对创业计划做出可行性评估

(1) 你真正了解自己所从事的行业吗？你需要调查管理费用、行业标准、竞争优势等因素。

(2) 你的方法被证实过吗？有经验的企业家中流行这样一句名言：还没有被实施的好主意往往可能实施不了。

(3) 你的想法经得起时间的考验吗？过了一个星期、一个月之后，你的创意还那么令人兴奋吗？或是已经有了完全不同的另外一个想法来代替它？

(4) 你有没有一个好的个人关系网络？开始办企业的过程，实际上就是一个组织诸如供应商、承包商、咨询专家、雇员的过程。为了找到合适的人选，你应该有一个服务于你的个人关系网。

(5) 潜在的回报是什么？创业，最主要的目的就是赚钱，但其中隐含的绝不仅仅是金钱。你还要考虑成就感、爱、价值感等潜在回报。如果没有意识到这一点，那就必须重新考虑你的计划。



## 职场宝典

很多年轻人是晚上想想千条路，早上起来走原路，而中国人的创业，不是因为你有出色的 Idea(理想、梦想、想法)，而是你是不是愿意为此付出一切代价，全力以赴地去做它，一直证明它是对的。

在大学生创业过程常见的几大误区：



## 一、激情不是全部

激情是一种催化剂，它能调动创业的综合素质与各方面的潜能用于创业，但对于大学生而言，激情过多表现为创业的信誓旦旦与对创业前途持过于乐观的态度，这种创业心态主要表现为对创业项目可行性分析不够或不全面、不严谨，只从事物的一方面评价创业项目。这其中有很大部分大学生创业者都仅仅只是有一个想法，而没有实现这个想法的可行性高的实施方案作为保证。由于大学生基本没有工作经验，其在创业准备期决策所依据的基本上都是个人通过书本与各种媒体所学的知识与信息，因为大学生在未进入社会参加工作之前，在其内心还没有建立一套个人经验判别体系，故在考察商机与项目时，往往只能停留在理论分析上，无法从各方面了解项目，在此情况下，大学生朋友还是少喊口号为好，应该以冷静理性的心态面对创业机会与项目。

## 二、只见冰山一角

创业是一个系统工程，它要求创业者在企业定位、战略策划、产权关系、市场营销、生产组织、团队组建、财务体系等一系列领域有一定的知识积累，大学生有了好的项目或想法，只是代表“创业的长征路”刚跨出了一步，而在我们的大学生创业者中，认为凭一个好的想法与创意就代表一定能创业成功观念的人也不少，而在创业准备时对可能遇到的问题准备不充分或根本就没有思考对策与设计好退出机制，对来自各方面的反面因素浑然不知，而导致一开始便遇到各种各样的难题，使创业者还没有走出多远，即以失败告终。所以创业者不是全才，但要着眼于成为全才。

## 三、工作的核心是什么

按现代企业制度组建的公司是一个以盈利为目的的组织。这是公司的定义，但可能很多人不以为然，以为现代公司是以客户为中心、以社会价值为中心或是以产品质量为中心的，这都是错误或有偏见的观念，因为一个企业如果能盈利，也就表明了它存在的价值。所以我们可以说，创业者的工作核心就是盈利，也就是增加收入，减少支出，这是创业者工作中的最高原则，是一个创业型企业生存与发展的基础，但我们发现在很多大学生企业里，明显存在着因在公司核心原则上认识不足或不深刻，而导致的创业工作效率不高。有的创业者很辛苦地工作，也的确很执著，但因为他的工作与公司盈利有偏差而导致公司陷入困境。可以说在合法的经营范围内，“能否赚到钱”是衡量创业者工作的唯一标准。

## 四、犯错与改正

一次营销决策失误、一次小型财务危机抑或是一次上门推销失败，都有可能成为大学生创业路途中的绊脚石，都会在一定程度上打击没有创业经验的大学生创业者，让他们在心理上元气大伤。其实大学生要正确看待创业过程中遇到的问题与麻烦，在犯错后迅速改正，或多多请教别人，一定会吃一堑长一智，要在付出了犯错误的“成本”后，善于分析与总结，学会从失败中找到自己的弱点与不足，并加以改正。

## 五、坚持就是胜利

再充分的创业准备都是不完善的，再周密的商业计划书也难免有没有顾及的地方，再团结的创业伙伴也会发会摩擦……这些都说明在瞬息万变的创业环境中，能影响我们创业的不确定因素太多了，谁都无法保障，在下一个路口我们能选对方向，所以创业过程中会遇到挫折与失败是再正常不过的事情了。也许有时候会觉得前途一片茫然，有时候会觉得自己很无助，有时候又觉得创业太过辛苦，无法再继续。但胜利的曙光就在你最困难时刻的前面，坚持就是胜利。

### 成功经验

创业，是每个想改变自己的人的内心的渴望。在众多人对工作的看法中，听到最多的不是今年我想找什么样的工作，而是我想自己干点什么。越来越多的人发现打工不是出路，创业才能改变现状！人生在世最长不过 30 000 天，珍惜时间，做自己想做的事，要让这一生因为努力和拼搏而变得有意义。别怕失败，因为风险与机遇同在，成功与失败共存。

创业开始是为了生存，后来是为了体现人生价值，不创业你只能永远为生存打工！机会来时，要当机立断。犹豫者错失机会，观望者丧失机会，等待者永无机会，强者抓住机会，智者创造机会。



### 趣味测试 你缺乏哪种能力？

如果有一天可以看到地狱的状况，你会想看地狱中以下的哪一个部分呢？



A. 阎罗王的审判过程

B. 受刑的过程

C. 投胎的过程

D. 地狱的工作人员的休闲生活

### 【测试结果】

A. 你缺乏自主的能力。你总是给人一种自信不足、逆来顺受的感觉。你不喜欢跟别人有冲突、讨厌比较，但不喜欢因此而被别人看扁，所以常常会在内心跟别人过不去，其实这样反而更伤害自己，所以你最缺乏的是自主的能力。建议你可以多培养自己的兴趣、想想如何规划自己工作以外的生活，别再把自己关起来！

B. 你缺乏同情心的能力。你会特别注重自己的感觉，常常将自己所遭受的困难无限扩大，像世界末日就快要降临一样。但是换作是别人遭遇到同样的事，你反而会说得很轻描



淡，所以你最缺乏的是同情心。建议你要多关心别人、去感受他们所遭遇的困难，别老是觉得自己好像在吃亏，这样朋友可是会越来越少的。

C. 你缺乏改变的能力。你在生活上给人很固定的感觉，也许你会觉得在生活上处处受限，或者是自我压抑的能力很强，能够忍受孤独或是隐藏自己不想被人了解的部分，唯恐哪一天被人知道而无法自处，所以你最缺乏的是改变的勇气。建议你要多注重自己的真实感受，尝试把自己心里想讲的话说出来，好让自己有个地方可以休息。

D. 你缺乏稳定的能力。你在生活上是个脑筋不错、老是在改变的人，你很难被了解，思想也与一般人不太一样。虽然很多人佩服你的头脑与才华，但是你的生活相当不稳定，总是感觉自己很不踏实，所以你最缺乏的是稳定的能量。建议你要克服自己老是跟他人唱反调的习惯，也许有时候你是对的，但要记得这世界上的是非是由大多数的人所决定的，而不是你。

### 第三节 创业过程——成功没有捷径



#### 哲理故事

##### 马的声誉

驴子弄不清马的声誉何以如此之高。人们几乎一谈起马便赞不绝口，那种油然而起的敬慕之心，使驴子非常羡慕。驴子想：我要是能像马一样受人尊重，该是一件多么伟大快乐的事情。于是驴子去找马，激动地表白了自己的心愿，央求马帮助它实现。

马沉吟半晌，说道：“你先同我一道驾车吧”。驴子欣然接受，当驴子看到四轮大车上堆满了山也似的货物，又听得赶车人把皮鞭甩得“噼啪”响，吓得浑身发抖，慌忙对马说：“我不学了，我要立刻告辞。”马问：“你刚才态度坚决，怎么现在又退缩不前了呢？”驴子回答：“我看出来了，你取得的声誉原来是以极大的痛苦换取的。”

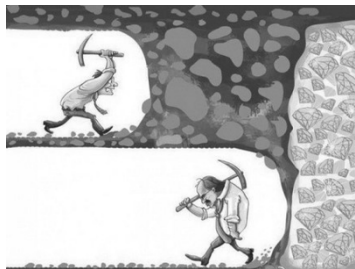
马听了驴子的话，严肃地告诉它说：“朋友，我奉劝你，首先要吃苦耐劳，然后才会取得成功，受人尊敬。”

启  
示

学会吃苦耐劳，懂得人世间没有一件事情是可以不劳而获的。伟大的成功和辛勤的劳动是成正比的，有一分劳动就有一分收获，日积月累，从少到多，奇迹就可以创造出来。没有人能只依靠天分成功，上帝给予了天分，勤奋将天分变为天才。

冲动是创业的原动力，少了冲动，即缺少放手一搏、临门一脚的动力。但在冲动的原动力下，创业要成功，还是要按部就班，按照一定的步骤稳扎稳打，才能提高创业成功的机率。

创业有道，成功有经。创业是一个克服困难、超越自我的过程。对于创业者来说，从创业的第一天起，你每天可能面对的都是困难和失败，而不是成功。想成功，你就必须拥



有饱满的激情,坚毅的品质,非凡的智慧,克服困难的勇气,坚韧的毅力,执著的信念以及改变命运的决心。

### 案例 1

### 恒心和信心是创业的助燃剂

黄浩等 7 人,辽宁某职业学院计算机专业 2011 级专科生,合伙经营一家名为“久创科技”的电脑服务公司,主要业务包括组装电脑的导购、电脑及配件的代售、电脑故障维修。

2012 年,黄浩等人参加了学校的创业计划大赛,比赛结束后,黄浩就和同学商量成立电脑服务公司,准备进行真实的创业。他的这一想法得到了其他 8 位同学的响应,通过商议,黄浩出资 2000 元,其他人每人出资 1000 元,共计 10 000 元启动资金。同年 7 月,正式成立久创科技公司。在后来的经营当中,因为有两名同学因为自身经济困难而撤资,其他 7 人继续维持经营。维持经营的 7 名同学根据自身特点和专业特长,分块负责公司的各项业务;店面的营业人员由 7 名同学轮流充当。由于关系良好,平常的工作量和业绩并不直接与利益挂钩,而采取平均分配利润的方式。公司营业一年多来,业绩尚可,已收回投资,并于 2013 年 6 月开始盈利,当然,这没有计算 7 名同学的人力投资。在经营中,公司成员发现自身存在很多不足,于是有意识地参加了一些管理知识和专业技能的培训,公司承担部分培训费用。现在公司准备搬迁至位置较好的商业区,但存在资金短缺的问题。

谈起以后的个人发展,公司的成员都较为乐观,较倾向于往大型的高科技电子企业就职,但对于创业也很有信心。



大学生破蛹。展创业之翼

#### 点评分析

在校大学生相比较社会创业者而言,缺乏足够的资金和人力支持,不得不尽量发挥创业者自身的专长。黄浩等人的“久创科技”的技术服务部分就完全依赖他们自身的计算机专业,利用自己的专长进行创业大大降低了创业成本,在创业的同时对自身技能又是一种很大的提高。

### 案例 2

### 莫要让同行成为冤家

李荣早就看中了学校打印市场这块“肥肉”。

毕业之后,他把创业的目标锁定在了校内打印市场上。根据他大学几年的经历,他明确地感受到,随着学校每年的扩招,学生的人数在不断增加,但校内的打印社却还是两家,而且打印机数量也没有增加,一些校外的打印社都趁机来分一杯羹,自己如果开办一个打印社,应当是可以有发展的。

于是,他开始了校内打印社的创业之路。在创业之初,他知道新开打印社,校内的两家打印社必然会不悦,但自己创业也要生存,因此,在开业之际,他搞了开业酬宾的优惠活动,打印双面 1.5 角/张、单面 1 角/张,复印、装订也都有优惠。因为优惠力度大,所以一开业就生意兴隆。

不过这让另外两家打印社很不高兴，他们随之也搞起了自己的优惠活动。经过一个多月的时间，李荣的打印社知名度也有了，这时李荣主动找到另外两家打印社的老板沟通感情，并约定以后在经营上相互协作。两个打印社的老板，对他的举动表示出了好感。

后来，李荣又想扩大打印社的规模，不过这次他找到另外两家打印社的老板，请他们入股，虽然两个老板最终没有入股，但却维持了他们之间友好的关系。随着李荣的加入，学生们打印、复印也减少了排队等候的情况。

### 点评分析

良性竞争，是李荣坚持的一个原则。市场竞争可以说是无处不在，但是他没有把竞争者看作死敌，而是利益的共同体，在保证自己能够生存和发展的前提下，他十分注重保持与竞争者的合作关系。这样，他的市场服务能力得到了提升，消费者得到实惠，而自己的事业也得以健康地发展。

竞争者对于创业者来说，其实既是对手，又是利益共同体。他们既会去争夺共同的市场，又要维护这个市场的繁荣，而市场繁荣的条件则是市场中的所有竞争者都能提供好的产品或服务。大学生创业者要理性看待竞争者，实现共赢要比恶性竞争强得多。这需要创业者的智慧、勇气以及胸怀。



## 大学之道

### 一、选定创业项目

(1) 要适合自己。俗话说：隔行如隔山。因此应尽量选择与自己的专业、经验、兴趣、特长能挂得上钩的项目。

(2) 要看准所选项目或产品市场前景。对于创业者来说要多考察当地市场。对所发展项目要有直观的利润。有些产品需求很大，但成本高、利润低，忙活一阵只能赚个吆喝的大有人在。

(3) 要从实际出发，不贪大求全。瞄准某个项目时最好适量介入，以较少的投资来了解和认识市场，等到自认为有把握时，再大量投入，放手一搏。

(4) 要尽量选择潜力较大的项目来发展。选择项目不要人云亦云，尽挑一些目前最流行最赚钱的行业；不要没有经过任何评估，就一头栽入。要知道，那些行业往往市场已饱和，就算还有一点空间，利润也不如早期大。

(5) 要周密考察和科学取舍。当今，各种信息充斥在每个角落，许多人都是根据信息来选择项目的。所以，我们对信息一定要重考察、善分析，没有经实地考察和对现有的用

户经营情况进行了解，千万不要轻易投资。重考察，要看一看信息发布者的公司实力和信誉，当然也可向当地工商管理部门了解情况；二要看项目成熟度，有无设备、服务情况如何，能不能马上生产上市等；三要看目前此项目的实际实施者在全国有多少，经营情况如何等。

(6) 要做到三个“万万不可”。在项目实施过程中，万万不可先交钱后办事，不要拿着自己的辛苦钱，仅凭一纸合同或协议，就轻易付钱给对方；万万不可轻信对方的许诺，在签订合同时就应留一手，以防止对方有意违约给自己带来损失；万万不可求富心切，专门挑选轻而易举就能赚大钱的项目去干，越具有诱惑力的项目，往往风险也越大。

## 二、进行调查研究

一旦创业项目确定下来，就要开始进行综合性的调查研究。综合性的调查研究涉及两个方面：一个是对自身情况的调查研究，一个是对市场的调查研究。这两种调查研究都是以项目为核心展开的。

对自身情况的调查研究主要包括：对自身条件进行分析，考察是否适合这项创业活动；对创业团队进行分析，分析有没有可能组建一支有战斗力的创业团队；对资金来源进行分析，即如何获得资金；对创业的其他相关因素进行分析，如选址、名称、规范等。

## 三、撰写创业计划

创业计划是在调查研究的基础上撰写的。一般来说，创业计划有两个方面的作用：一是为创业提供参考资料和事实依据，起到一个创业方案的作用；另一个是获得风险投资的主要保证，起到融资的作用。

大学生创业计划书一般包括执行总结，产业背景和公司概述，市场调查和分析，公司战略，总体进度安排，关键的风险、问题和假定，管理团队，企业经济状况，财务预测，假定公司能够提供的利益等十个方面。

### 1. 执行总结

执行计划包括：本创业计划的创意背景和项目的简述；创业的机会概述；目标市场的描述和预测；竞争优势和劣势分析；经济状况和盈利能力预测；团队概述；预计能提供的利益。

### 2. 产业背景和公司概述

详细的市场分析和描述；竞争对手分析；市场需求；公司概述应包括详细的产品和服务描述以及它如何满足目标市场顾客的需求，进入策略和市场开发策略。

### 3. 市场调查和分析

目标市场顾客的描述与分析；市场容量和趋势的分析、预测；竞争分析和各自的竞争优势；估计的市场份额和销售额；市场发展的走势。

### 4. 公司战略阐释

在发展的各阶段如何制定公司的发展战略；通过公司战略来实现预期的计划和目标；制定公司的营销策略。

### 5. 公司的进度安排

包括以下领域的重要事件：收入来源；收支平衡点和正现金流；市场份额；产品开发

介绍；主要合作伙伴；融资方案。

#### 6. 关键的风险、问题和假定

关键的风险分析（财务、技术、市场、管理、竞争、资金撤出、政策等风险）；说明将如何应付或规避风险和问题（应急计划）

#### 7. 管理团队

介绍公司的管理团队，其中要注意介绍各成员与管理公司有关的教育和工作背景（注意管理分工和互补）；介绍领导层成员，创业顾问以及主要的投资人和持股情况。

#### 8. 公司资金管理

股本结构与规模；资金运营计划；投资收益与风险分析。

#### 9. 财务预测

财务假设的立足点；会计报表（包括收入报告，平衡报表，前两年为季度报表，前五年为年度报表）；财务分析（现金流量表、比率分析等）。

#### 10. 公司能够提供的利益

这是创业计划的“卖点”，包括：总体的资金需求；在这一轮融资中需要的是哪一级；如何使用这些资金；投资人可以得到的回报，还可以讨论可能的投资人退出策略。

### 四、筹集创业资金

刚毕业的大学生想自己创业，摆在面前的难题是创业资金从哪里来？由于目前就业形势比较严峻，很多大学毕业生转而走向创业之路，那么如何解决创业资金的难题呢？除了向父母寻求资金外，向一些金融机构贷款也是一个较为可行的方法。学生创业者可以利用家庭的动产和不动产，或者由亲属等提供担保，获得一定数量的抵押贷款、质押贷款、担保贷款等。另外，针对大学生创业的资金问题，我国的金融机构纷纷开展了创业贷款或类似性质的政策性贷款，大学生创业者可以从这种贷款中获得一定的资金支持。

### 五、规范创业管理

在进行充分的准备后，大学生创业者就可以通过工商登记成立相关的企业了。在成立企业后，创业者面临的最大问题就是企业的管理问题。无数事实表明，好的管理是企业效率的保证，而失败的管理则是企业失败的主要因素。作为一名创业者，要根据企业运营状况，制定合理合法的企业规范，要根据企业的发展 and 客观环境的变化，及时进行调整，保证企业始终运行在健康管理的轨道上。



## 职场宝典

### 一、经验

大学生长期待在校园里，对社会缺乏了解，在企业运营上，很轻易陷入眼高手低、纸上谈兵的误区。因此，大学生创业前要做好充足的准备，一方面，去企业打工或实习积累相干的管理和营销经验；另一方面，积极参加创业培训，积累创业知识。

## 二、资金

一项调查显示,有四成大学生认为“资金是创业的最大难题”。的确,巧妇难为无米之炊,没有资金,再好的创意也难以转化为现实的生产力。因此,资金是大学生创业要翻越的一座山,大学生要开拓思路,多渠道融资,除了银行贷款、自筹资金等门路外,还可充足应用风险投资、天使投资、创业基金等融资渠道。

## 三、技巧

用智力换资本,这是大学生创业的基本特点。一些风险投资家往往是因为看中了大学生所掌握的先进技术,而愿意对其创业规划进行赞助的。因此,打算在高科技范畴创业的大学生,一定要注重技巧创新,开发具有自己独立知识产权的产品,吸引投资商。

## 四、才能

大学生由于长期处于应试教育,不熟习经营“游戏规则”,技巧上出类拔萃,理财、营销、沟通、治理方面的才能广泛不足。要想创业获得成功,创业者必须技术、经营两手抓。建议可从合伙创业、家庭创业或低成本的虚拟店铺开端,锤炼创业才能。

### 成功经验

个人创业成功的英雄故事大都是不可复制的,因为很可能你只看到浮出水面的一个成功者,而被水淹死的99个创业者你永远都看不到。创业和选专业一样,特别忌讳扎堆,今天猪肉涨价,大家都去养猪,明年也都成了“猪”!善于分析市场,另辟蹊径,结合自己的长处,找到“冷”门,创业成功的概率都会大很多!



## 趣味测试 你的职场方向在哪里?

真幸运!今天你与三、四个好友参加某个娱乐综合性节目,你赢出并可进入十秒礼品任搬的环节。眼前一大堆东西很想搬,你首先会冲向那一类呢?

- A. 名牌服饰
- B. 家庭电器
- C. 虽小但贵重的饰品,如钻饰、金表等



### 【测试结果】

- A. 传播界应该最适合你的了!扮靓是你最大的嗜好。
- B. 安定、平稳的工作最适合你,注重家庭生活的你。虽然工作有点闷,但看钱份上,继续熬啦!
- C. 对于交际手腕高明的你,从商、顾问或公关的工作最能令你一展所长,继而成就非凡!



# 附录 A 高校毕业生就业政策百问

## 一、鼓励企业特别是中小企业吸纳高校毕业生就业

### 1. 国家对鼓励中小企业吸纳高校毕业生有哪些优惠政策？

按照《国务院关于进一步做好普通高等学校学校毕业生就业工作的通知》（国发〔2011〕16号）等文件规定：

（1）对招收高校毕业生达到一定数量的中小企业，地方财政应优先考虑安排扶持中小企业发展资金，并优先提供技术改造贷款贴息。

（2）对劳动密集型小企业当年新招收登记失业高校毕业生，达到企业现有在职职工总数30%（超过100人的企业达15%）以上，并与其签订1年以上劳动合同的劳动密集型小企业，可按规定申请最高不超过200万元的小额担保贷款并享受50%的财政贴息。

（3）高校毕业生到中小企业就业的，在专业技术职称评定、科研项目经费申请、科研成果或荣誉称号申报等方面，享受与国有企事业单位同类人员同等待遇。

此外，2012年2月1日，国务院常务会议为进一步支持小型和微型企业健康发展，决定对小型、微型企业招用高校毕业生按规定给予培训费和社会保险补贴。

### 2. 企业招收就业困难高校毕业生享受什么优惠政策？

按照《财政部、人力资源和社会保障部关于进一步加强就业专项资金管理有关问题的通知》（财社〔2011〕64号）规定，对各类企业（单位）招用符合条件的就业困难高校毕业生，与之签订劳动合同并缴纳社会保险费的，按其为就业困难高校毕业生实际缴纳的基本养老保险费、基本医疗保险费和失业保险费给予补贴，不包括企业（单位）和个人应缴纳的其他社会保险费。

根据《就业促进法》有关规定，就业困难人员是指因身体状况、技能水平、家庭因素、失去土地等原因难以实现就业，以及连续失业一定时间仍未能实现就业的人员。就业困难人员的具体范围，由省、自治区、直辖市人民政府根据本行政区域的实际情况规定。

企业（单位）按季将符合享受社会保险补贴条件人员的缴费情况单独列出，向当地人力资源和社会保障部门申请补贴。社会保险补贴申请材料应附：符合享受社会保险补贴条件的人员名单及身份证复印件、就业失业登记证复印件、劳动合同等就业证明材料复印件、社会保险费征缴机构出具的社会保险费明细账（单）、企业（单位）在银行开立的基本账户等凭证材料，经人力资源和社会保障部门审核后，财政部门将补贴资金支付到企业（单位）在银行开立的基本账户。

### 3. 企业为高校毕业生开展岗前培训享受什么优惠政策？

按照《财政部、人力资源和社会保障部关于进一步加强就业专项资金管理有关问题的

通知》(财社[2011]64号)等文件规定,企业新录用毕业年度高校毕业生与其签订6个月以上期限劳动合同,在劳动合同签订之日起6个月内由企业依托所属培训机构或政府认定的培训机构开展岗前就业技能培训的,根据培训后继续履行劳动合同情况,按照当地确定的职业培训补贴标准的一定比例,对企业给予定额职业培训补贴。

企业开展岗前培训前,需将培训计划大纲、培训人员花名册及身份证复印件、劳动合同复印件等材料报当地人力资源和社会保障部门备案,培训后根据劳动者继续履行劳动合同情况,向人力资源和社会保障部门申请职业培训补贴。申请材料经人力资源和社会保障部门审核后,财政部门按规定将补贴资金直接拨入企业在银行开立的基本账户。企业申请职业培训补贴应附:培训人员花名册、培训人员身份证复印件、《就业失业登记证》复印件、劳动合同复印件、职业培训合格证书等凭证材料。

#### 4. 高校毕业生从企业到机关事业单位就业后工龄如何计算?

按照《国务院关于进一步做好普通高等学校毕业生就业工作的通知》(国发[2011]16号)等文件规定,高校毕业生从企业、社会团体到机关事业单位就业的,其按规定参加企业职工基本养老保险的缴费年限合并为连续工龄。

#### 5. 高校毕业生到企业特别是中小企业就业可否在当地落户?

按照《国务院关于进一步做好普通高等学校毕业生就业工作的通知》(国发[2011]16号)规定,对各类企业招用非本地户籍的普通高校专科以上毕业生,各地城市应取消落户限制(直辖市按各自有关规定执行)。

#### 6. 流动人员人事档案如何保管?

根据《流动人员人事档案管理暂行规定》规定,流动人员人事档案是指:

- (一)辞职或被辞退的机关工作人员、企事业单位专业技术人员和管理人员的人事档案;
- (二)与用人单位解除劳动合同或聘用合同的专业技术人员和管理人员的人事档案;
- (三)待业的大中专毕业生的人事档案;
- (四)自费出国留学人员的人事档案;
- (五)外商投资企业、乡镇企业、区街企业、民营科技企业、私营企业等非国有企业聘用的专业技术人员和管理人员的人事档案;
- (六)外国企业常驻代表机构的中方雇员的人事档案;
- (七)其他流动人员的人事档案。

流动人员人事档案管理机构为县级以上(含县)党委组织部门和政府人力资源和社会保障部门所属的公共就业和人才服务机构,其他任何单位不得擅自管理流动人员人事档案;严禁个人保管他人人事档案。跨地区流动的流动人员人事档案,可由其户籍所在地的公共就业和人才服务机构管理,也可由其现工作单位所在地的公共就业和人才服务机构管理。

高校毕业生到具有档案管理权限的机关、事业单位、国有企业就业的,由单位直接接收、管理档案。到无档案管理权限的单位(私营企业、外资企业等)就业的,可由各地公共就业和人才服务机构负责提供档案管理等人事代理服务。高校毕业生离校时没有就业的,档案可由学校统一发回原户籍所在地公共就业和人才服务机构保管。档案不允许个人保存。

#### 7. 什么是人事代理?

公共就业和人才服务机构可在规定业务范围内接受用人单位和个人委托,从事下列人事代理服务:流动人员人事档案管理;因私出国政审;在规定的范围内申报或组织评审专



业技术职务任职资格 ;转正定级和工龄核定 ;大中专毕业生接收手续 ;其他人事代理事项。

#### 8. 高校毕业生怎样办理人事代理?

按照《人才市场管理规定》有关规定,人事代理方式可由单位集体委托代理,也可由个人委托代理;可多项委托代理,也可单项委托代理;可单位全员委托代理,也可部分人员委托代理。

单位办理委托人事代理,须向代理机构提交有效证件以及委托书,确定委托代理项目。经代理机构审定后,由代理机构与委托单位签订人事代理合同书,明确双方的权利和义务,确立人事代理关系。

#### 9. 高校毕业生如何与用人单位订立劳动合同?

《劳动合同法》第七条规定,用人单位自用工之日起即与劳动者建立劳动关系。第十条规定,建立劳动关系,应当订立书面劳动合同。已建立劳动关系,未同时订立书面劳动合同的,应当自用工之日起一个月内订立书面劳动合同。用人单位与劳动者在用工前订立劳动合同的,劳动关系自用工之日起建立。

第八条规定,用人单位(企业、个体经济组织、民办非企业单位等组织)招用劳动者时,应当如实告知劳动者工作内容、工作条件、工作地点、职业危害、安全生产状况、劳动报酬,以及劳动者要求了解的其他情况;用人单位有权了解劳动者与劳动合同直接相关的基本情况,劳动者应当如实说明。

第九条规定,用人单位招用劳动者,不得扣押劳动者的居民身份证和其他证件,不得要求劳动者提供担保或者以其他名义向劳动者收取财物。

#### 10. 什么是社会保险?我国建立了哪些社会保险制度?

社会保险是指国家通过立法,按照权利与义务相对应原则,多渠道筹集资金,对参保者在遭遇年老、疾病、工伤、失业、生育等风险情况下提供物质帮助(包括现金补贴和服务),使其享有基本生活保障、免除或减少经济损失的制度安排。

社会保险法第二条规定,我国建立基本养老保险、基本医疗保险、工伤保险、失业保险、生育保险等社会保险制度,保障公民在年老、疾病、工伤、失业、生育等情况下依法从国家和社会获得物质帮助的权利。其中,基本养老保险制度包括职工基本养老保险制度、新型农村社会保险制度和城镇居民社会养老保险制度;基本医疗保险制度包括职工基本医疗保险制度、新型农村合作医疗制度和城镇居民医疗保险制度。

#### 11. 用人单位应该履行哪些社会保险义务?享有哪些社会保险权利?

(1) 社会保险义务:一是申请办理社会保险登记的义务;二是申报和缴纳社会保险费的义务;三是代扣代缴职工社会保险的义务;四是向职工告知缴纳社会保险费明细的义务。

(2) 社会保险权利:一是有权免费查询、核对其缴费记录;二是有权要求社会保险经办机构提供社会保险咨询等相关服务;三是可以参加社会保险监督委员会,对社会保险工作提出咨询意见和建议,实施社会监督;四是对侵害自身权益和不依法办理社会保险事务的行为,有权依法申请行政复议或者提起行政诉讼。此外,还有权对违反社会保险法律、法规的行为进行举报、投诉。

#### 12. 参加社会保险的个人享有哪些权利?

高校毕业生依法缴纳社会保险费后,享有以下权利:

(1) 有权依法享受社会保险待遇;

- (2) 有权监督本单位为其缴费情况；
- (3) 有权免费向社会保险经办机构查询、核对其缴费和享受社会保险待遇权益记录；
- (4) 有权要求社会保险经办机构提供社会保险咨询等相关服务；
- (5) 对侵害自身权益和不依法办理社会保险事务的行为，有权依法申请行政复议或者提起行政诉讼。

此外，还有权对违反社会保险法律、法规的行为进行举报、投诉。

13. 目前国家对用人单位及其职工和参保个人缴纳社会保险费的费率是如何规定的？

(1) 用人单位及其职工缴纳社会保险费的费率。根据《国务院关于完善企业职工基本养老保险制度的决定》(国发[2005]38号)、《国务院关于建立城镇职工基本医疗保险制度的决定》(国发[1998]44号)、《失业保险条例》(国务院令第258号)规定，用人单位缴纳基本养老保险、基本医疗保险和失业保险的费率，分别是原则上为本单位工资总额的20%、6%左右和2%；用人单位缴纳工伤保险费按照《工伤保险条例》(国务院令第586号)规定实行行业差别费率和浮动费率，有关费率确定按照国家相应规定执行；用人单位缴纳生育保险费的费率按照《企业职工生育保险试行办法》(劳部发[1994]504号)规定执行，由统筹地区政府根据实际情况自行确定，但不得超过用人单位工资总额的1%。职工本人缴纳基本养老保险、基本医疗保险和失业保险的费率，分别为本人工资的8%、2%和1%。

(2) 参保个人缴纳社会保险费的费率。根据《国务院关于完善企业职工基本养老保险制度的决定》(国发[2005]38号)规定，无雇工的个体工商户和灵活就业人员参加职工基本养老保险的缴费费率为20%，其中8%计入个人账户；无雇工的个体工商户和灵活就业人员参加职工基本医疗保险的缴费费率，按国家有关规定，统筹地区可以参照当地基本医疗保险建立统筹基金的缴费水平确定。

(3) 城镇居民参加居民医疗保险和农村居民参加新型农村社会养老保险及新型农村合作医疗，主要采取定额方式缴纳社会保险费。

14. 高校毕业生如何处理劳动人事纠纷？

发生劳动人事争议，可以通过协商解决。当事人不愿协商或协商不成的，可以向调解组织申请调解；不愿调解、调解不成或者达成调解协议后不履行的，可以向劳动人事争议仲裁委员会申请仲裁；对仲裁裁决不服的，除法律另有规定的外，可以向人民法院提起诉讼。

对用人单位违反劳动保障法律、法规和规章的情况，高校毕业生可向人力资源和社会保障部门举报、投诉。劳动保障监察机构将依法受理，纠正和查处有关违法行为。

15. 什么是服务外包和服务外包企业？

服务外包是指企业将其非核心的业务外包出去，利用外部最优秀的专业化团队来承接该业务，从而使其专注核心业务，达到降低成本、提高效率、增强企业核心竞争力和对环境应变能力的一种管理模式。

服务外包企业是指其与服务外包发包商签订中长期服务合同，承接服务外包业务的企业。

16. 目前服务外包产业主要涉及哪些领域及地区？

服务外包分为信息技术外包服务(ITO)、技术性业务流程外包服务(BPO)和技术性知识流程外包(KPO)等。ITO包括软件研发及外包、信息技术研发服务外包、信息系统运营维护外包等领域。BPO包括企业业务流程设计服务、企业内容管理数据库服务、企业

运营数据库服务、企业供应链管理数据库服务等领域。KPO 包括知识产权研究、医药和生物技术研发和测试、产品技术研发、工业设计、分析学和数据挖掘、动漫及网游设计研发、教育课件研发、工程设计等领域。

我国目前有服务外包示范城市 21 个，分别是北京、天津、上海、重庆、大连、深圳、广州、武汉、哈尔滨、成都、南京、西安、济南、杭州、合肥、南昌、长沙、大庆、苏州、无锡、厦门。

#### 17. 服务外包企业吸纳高校毕业生有哪些财政支持？

按照《国务院办公厅关于鼓励服务外包产业加快发展的复函》(国办函[2010]69号)、《人力资源和社会保障部、商务部关于加快服务外包产业发展促进高校毕业生就业的若干意见》(人社发[2009]123号)等文件规定，对符合条件的服务外包企业，每新录用1名大专以上学历员工从事服务外包工作并签订1年期以上劳动合同的，给予企业不超过每人4500元的培训支持；对符合条件的培训机构培训的从事服务外包业务人才(大专以上学历)，通过服务外包业务专业知识和技能培训考核，并与服务外包企业签订1年期以上劳动合同的，给予培训机构每人不超过500元的培训支持。

服务外包企业吸纳高校毕业生参加就业见习的，享受相关财政补助政策。服务外包企业吸纳就业困难高校毕业生就业，享受社会保险补贴等扶持政策。就业困难高校毕业生参加服务外包培训可按规定享受职业培训补贴和职业技能鉴定补贴。

### 二、鼓励引导高校毕业生面向城乡基层、中西部地区以及民族地区、贫困地区和艰苦边远地区就业

#### 18. 什么是基层就业？

基层就业就是到城乡基层工作。国家近几年出台了一系列优惠政策鼓励高校毕业生积极参加社会主义新农村建设、城市社区建设和应征入伍。一般来讲，“基层”既包括广大农村，也包括城市街道社区；既涵盖县级以下党政机关、企事业单位，也包括社会团体、非公有制组织和中小企业；既包含单位就业，也包括自主创业、自谋职业。

#### 19. 国家鼓励毕业生到基层就业的主要优惠政策包括哪些？

按照《国务院关于进一步做好普通高等学校毕业生就业工作的通知》(国发[2011]16号)等文件规定：

(1) 各地要根据统筹城乡经济和加快基本公共服务发展的需要，大力开发社会管理和公共教育、医疗卫生、文化等领域服务岗位，增加高校毕业生就业机会。要进一步完善相关政策，重点解决好他们在工资待遇、社会保障、人员编制、户口档案、职称评定、教育培训、人员流动、资金支持等方面面临的实际问题，鼓励和引导高校毕业生到城乡基层，特别是城市社区和农村教育、医疗卫生、文化、科技等基层岗位工作。

(2) 对到农村基层和城市社区从事社会管理和公共服务工作的高校毕业生，符合公益性岗位就业条件并在公益性岗位就业的，按照国家现行促进就业政策的规定，给予社会保险补贴和公益性岗位补贴。

(3) 对到农村基层和城市社区其他社会管理和公共服务岗位就业的，给予薪酬或生活补贴，同时按规定参加有关社会保险。

(4) 对到中西部地区和艰苦边远地区县以下基层单位就业并履行一定服务期限的高校

毕业生，以及应征入伍服义务兵役的高校毕业生，按规定实施相应的学费补偿和国家助学贷款代偿。

(5) 自 2012 年起，省级以上机关录用公务员，除部分特殊职位外，均应从具有 2 年以上基层工作经历的人员中录用。市（地）级以下机关特别是县乡机关招录公务员，应采取有效措施积极吸引优秀应届高校毕业生报考，录用计划应主要用于招收应届高校毕业生。

(6) 对具有基层工作经历的高校毕业生，在研究生招录和事业单位选聘时实行优先。

## 20. 什么是基层社会管理和公共服务岗位？

所谓基层社会管理和公共服务岗位，包括大学生村官、支教、支农、支医、乡村扶贫，以及城市社区的法律援助、就业援助、社会保障协理、文化科技服务、养老服务、残疾人居家服务、廉租房配套服务等岗位。

2009 年 4 月，人力资源和社会保障部下发《关于公布第一批基层社会管理和公共服务岗位目录的通知》（人社部函〔2009〕135 号），向社会公布第一批基层社会管理和公共服务岗位目录，以指导各地做好鼓励和引导高校毕业生到基层就业的工作。这批发布的岗位目录共分为基层人力资源和社会保障管理、基层农业服务、基层医疗卫生服务、基层文化科技服务、基层法律服务、基层民政、托老托幼、助残服务、基层市政管理、基层公共环境与设施管理维护以及其他等 9 大类领域，包括在街道（乡镇）、社区（村）等基层单位从事公共就业服务、社会保障、劳动关系协调、劳动监察、农业、扶贫开发、医疗、卫生、保健、防疫、文化、科技、体育、普法宣传、民事调解、托老、养老、托幼、助残、公共设施设备管理养护等相关事务管理服务工作的 50 种岗位。

## 21. 什么是其他基层社会管理和公共服务岗位？

在街道社区、乡镇等基层开发或设立的相应的社会管理和公共服务岗位。部分由政府出资，或由相关组织和单位出资。所安排使用的人员按规定享受相关补贴。

## 22. 什么是公益性岗位？

由政府开发、以满足社区及居民公共利益为目的的管理和服务岗位。对符合条件在公益性岗位安置就业的就业困难人员，按规定给予社会保险补贴和岗位补贴。符合公益性岗位安置条件的就业困难高校毕业生，可按规定享受公益性岗位就业援助政策。

## 23. 什么是公益性岗位社会保险补贴？

按照《财政部、人力资源和社会保障部关于进一步加强就业专项资金管理有关问题的通知》（财社〔2011〕64 号）规定，对就业困难人员的社会保险补贴实行“先缴后补”的办法。在公益性岗位安排就业困难人员，并缴纳社会保险费的，按其实际缴纳的基本养老保险费、基本医疗保险费和失业保险费给予补贴，不包括就业困难人员个人应缴纳的基本养老保险费、基本医疗保险费和失业保险费，以及企业（单位）和个人应缴纳的其他社会保险费。社会保险补贴期限，一般最长不超过 3 年。（手续办理请见第 2 问。）

## 24. 什么是公益性岗位补贴？

对在公益性岗位安排就业困难人员就业的单位，按其实际安排就业困难人员人数给予岗位补贴。公益性岗位补贴期限，一般最长不超过 3 年。

在公益性岗位安排就业困难人员就业的单位，可按季向当地人力资源和社会保障部门申请公益性岗位补贴。公益性岗位补贴申请材料应附：符合享受公益性岗位补贴条件的人员名单及《身份证》复印件、《就业失业登记证》复印件、发放工资明细账（单）、单位在

银行开立的基本账户等凭证材料，经人力资源和社会保障部门审核后，财政部门将补贴资金支付到单位在银行开立的基本账户。

25. 为鼓励高校毕业生面向基层就业，实施学费补偿和助学贷款代偿政策的主要内容是什么？

按照《财政部、教育部关于印发 高等学校毕业生学费和国家助学贷款代偿暂行办法的通知》（财教〔2009〕15号）等文件规定，中央部门所属高校应届毕业生（全日制本专科、高职生、研究生、第二学士学位毕业生）到中西部地区和艰苦边远地区基层单位就业、服务期在3年以上（含3年）的，其学费由国家实行补偿。在校学习期间获得国家助学贷款（含高校国家助学贷款和生源地信用助学贷款，下同）的，补偿的学费优先用于偿还国家助学贷款本金及其全部偿还之前产生的利息。定向、委培以及在校期间已享受免除全部学费政策的学生除外。

26. 国家实施补偿学费和代偿助学贷款的就业地域范围包括哪些？

国家对到中西部地区和艰苦边远地区基层单位就业、并履行一定服务期限的中央部门所属高校毕业生，按规定实施相应的学费补偿和助学贷款代偿。这里涉及的地域范围主要包括：

- （1）西部地区：西藏、内蒙古、广西、重庆、四川、贵州、云南、陕西、甘肃、青海、宁夏、新疆12个省（自治区、直辖市）；
- （2）中部地区：河北、山西、吉林、黑龙江、安徽、江西、河南、湖北、湖南、海南等10个省；
- （3）艰苦边远地区：由国务院确定的经济水平、条件较差的一些州、县和少数民族地区。（详情可登录中国政府网查询：<http://www.gov.cn>）
- （4）基层单位：

中西部地区和艰苦边远地区县以下机关、企事业单位，包括乡（镇）政府机关、农村中小学、国有农（牧、林）场、农业技术推广站、畜牧兽医站、乡镇卫生院、计划生育服务站、乡镇文化站、乡镇劳动就业服务站等；

工作现场地处以上地区县以下的气象、地震、地质、水电施工、煤炭、石油、航海、核工业等中央单位艰苦行业生产第一线。

27. 学费补偿和助学贷款代偿的标准和年限是多少？

每生每学年补偿学费和代偿国家助学贷款的金额最高不超过6000元。在校学习期间每年实际缴纳的学费或获得的国家助学贷款低于6000元的，按照实际缴纳的学费或获得的国家助学贷款金额实行补偿或代偿。每年实际缴纳的学费高于6000元的，按照每年6000元的金额实行补偿或者代偿。

本科、专科（高职）、研究生和第二学士学位毕业生补偿学费或代偿国家助学贷款的年限，分别按照国家规定的相应学制计算。在校学习的时间低于相应学制规定年限的，按照实际学习时间计算补偿学费或代偿助学贷款年限。在校学习时间高于相应学制年限的，按照学制规定年限计算。

每年代偿学费或国家助学贷款总额的三分之一，三年代偿完毕。

28. 中央部门所属高校毕业生如何申请学费补偿和助学贷款代偿？

（1）在办理离校手续时向学校递交《学费和国家助学贷款代偿申请表》和毕业生本人、

就业单位与学校三方签署的到中西部地区和艰苦边远地区基层单位服务 3 年以上的就业协议。

(2) 在校学习期间获得国家助学贷款的,在与国家助学贷款经办银行签订毕业后还款计划时,注明已申请国家助学贷款代偿,如获得国家助学贷款代偿资格,不需自行向银行还款。

(3) 高校负责审查申请资格并上报全国学生资助管理中心。

29. 地方所属高校毕业生到基层就业如何获得学费补偿和助学贷款代偿?

按照《财政部、教育部关于印发 高等学校毕业生学费和国家助学贷款代偿暂行办法的通知》(财教[2009]15号)要求,各地要抓紧研究制订本地所属高校毕业生面向本辖区艰苦边远地区基层单位就业的学费补偿和助学贷款代偿办法。地方所属高校毕业生到基层就业是否可以获得学费补偿或国家助学贷款代偿,以及如何申请办理补偿或代偿等,请向学校所在地政府有关部门查询。

30. 到基层就业如何办理户口、档案、党团关系等手续?

对到西部县以下基层单位和艰苦边远地区就业的高校毕业生,实行来去自由的政策,户口可留在原籍或根据本人意愿迁往就业地区;人事档案原则上统一转至就业单位所在地的县级政府人力资源和社会保障部门,由公共就业和人才服务机构提供免费人事代理服务;党团组织关系转至就业单位,在工作期间积极要求入党的,由乡镇一级党组织按规定程序办理。

31. 中央有关部门实施了哪些基层就业项目?

近年来,中央各有关部门主要组织实施了 4 个引导高校毕业生到基层就业的专门项目,包括团中央、教育部、财政部、人力资源和社会保障部等四部门从 2003 年起组织实施的“大学生志愿服务西部计划”;中组部、人力资源和社会保障部、教育部等八部门从 2006 年开始组织实施的“三支一扶”(支教、支农、支医和扶贫)计划;教育部、财政部、人力资源和社会保障部、中央编办等四部门从 2006 年开始组织实施的“农村义务教育阶段学校教师特设岗位计划”;中组部、教育部、财政部、人力资源和社会保障部等部门从 2008 年起组织实施的“选聘高校毕业生到村任职工作”。

人力资源和社会保障部门积极会同有关部门,按照统一征集岗位、统一发布公告、统一组织考试、统一服务管理的原则,统筹实施基层服务项目,做好各类项目之间的政策衔接,进一步落实对服务期满考核合格人员的就业政策措施。

32. 什么是农村义务教育阶段学校教师特设岗位计划?

2006 年,教育部、财政部、原人事部、中央编办下发《关于实施农村义务教育阶段学校教师特设岗位计划的通知》(教师[2006]2号),联合启动实施“特岗计划”,公开招聘高校毕业生到“两基”攻坚县农村义务教育阶段学校任教。特岗教师聘期 3 年。

33. 农村教师特岗计划实施的地区范围包括哪些?

2006~2008 年“特岗计划”的实施范围以国家西部地区“两基”攻坚县为主(含新疆生产建设兵团的部分团场),包括纳入国家西部开发计划的部分中部省份的少数民族自治州,适当兼顾西部地区一些有特殊困难的边境县、少数民族自治县和少小民族县。2009 年,实施范围扩大到中西部地区国家扶贫开发工作重点县。

34. 农村教师特岗计划招聘对象和条件是什么?

(1) 以高等师范院校和其他全日制普通高校应届本科毕业生为主,可招少量应届师范

类专业专科毕业生。

(2) 取得教师资格,具有一定教育教学实践经验,年龄在30岁以下的全日制普通高校往届本科毕业生。

(3) 参加过“大学生志愿服务西部计划”、有从教经历的志愿者和参加过半年以上实习支教的师范院校毕业生同等条件下优先。

(4) 报名者应同时符合教师资格条件要求和招聘岗位要求。

35. 农村教师特岗计划的招聘程序有哪些?

特岗教师实行公开招聘,合同管理。合同规定用人单位和应聘人员双方的权利和义务。

招聘工作由省级教育、人力资源社会保障、财政、编办等相关部门共同负责,遵循“公开、公平、自愿、择优”和“三定”(定县、定校、定岗)原则,按下列程序进行: 公布需求; 自愿报名; 资格审查; 考试考核; 集中培训; 资格认定; 签订合同; 上岗任教。

36. 什么是选聘高校毕业生到村任职?

2008年,中组部、教育部、财政部、人力资源和社会保障部出台了《关于印发 关于选聘高校毕业生到村任职工作的意见(试行)的通知》(组通字[2008]18号),计划用五年时间选聘10万名高校毕业生到农村担任村党支部书记助理、村委会主任助理或团支部书记、副书记等职务。从2010年开始,扩大选聘规模,逐步实现“一村一名大学生村官”计划的目标。选聘的高校毕业生在村工作期限一般为2~3年。

37. 选聘到村任职的对象是什么?要满足哪些条件?

选聘对象为30岁以下应届和往届毕业的全日制普通高校专科以上学历的毕业生,重点是应届毕业和毕业1~2年的本科生、研究生,原则上为中共党员(含预备党员),非中共党员的优秀团干部、优秀学生干部也可以选聘。

基本条件是: 思想政治素质好,作风踏实,吃苦耐劳,组织纪律观念强; 学习成绩良好,具备一定的组织协调能力; 自愿到农村基层工作; 身体健康。此外,参加人力资源和社会保障部、团中央等部门组织的到农村基层服务的“三支一扶”“志愿服务西部计划”等活动期满的高校毕业生,本人自愿且具备选聘条件的,经组织推荐可作为选聘对象。

38. 选聘到村任职的程序是什么?

选聘工作一般通过个人报名、资格审查、组织考察、体检、公示、决定聘用、培训上岗等程序进行。

39. 什么是“三支一扶”计划?

三支一扶是支教、支医、支农、扶贫的简称。2006年,中组部、原人事部等八部门下发《关于组织开展高校毕业生到农村基层从事支教、支农、支医和扶贫工作的通知》(国人部发[2006]16号),以公开招募、自愿报名、组织选拔、统一派遣的方式,从2006年开始连续5年,每年招募2万名高校毕业生,主要安排到乡镇从事支教、支农、支医和扶贫工作。服务期限一般为2~3年。招募对象主要为全国普通高校应届毕业生。

2011年4月,人力资源和社会保障部下发《关于继续做好高校毕业生三支一扶计划实施工作的通知》(人社部发[2011]27号),决定继续组织开展高校毕业生“三支一扶”计划,从2011年起,每年选拔2万名,五年内选拔10万名高校毕业生到基层从事“三支一

扶”服务。

#### 40. 什么是大学生志愿服务西部计划?

大学生志愿服务西部计划由共青团中央牵头,教育部、财政部、人力资源和社会保障部共同组织实施。从2003年开始,每年招募1.8万名普通高等学校应届毕业生,到西部贫困县的乡镇从事为期1~3年的教育、卫生、农技、扶贫以及青年中心建设和管理等方面的志愿服务工作。

#### 41. 参加中央部门组织实施的基层就业项目,服务期满后享受哪些优惠政策?

根据中组部、人力资源和社会保障部、教育部、财政部、共青团中央《关于统筹实施引导高校毕业生到农村基层服务项目工作的通知》(人社部发[2009]42号)等政策规定,参加“选聘高校毕业生到村任职”“三支一扶”“大学生志愿服务西部计划”“农村义务教育阶段学校教师特设岗位计划”项目、服务期满的毕业生,享受以下优惠政策:

(1) 公务员招录优惠:每年拿出公务员考录计划的一定比例,专门用于定向招录服务期满且考核称职(合格)的服务基层项目人员。服务基层项目人员也可报考其他职位。

(2) 事业单位招聘优惠:鼓励在项目结束后留在当地就业,参加各基层就业项目相对应的自然减员空岗,全部聘用服务期满的高校毕业生。从2009年起,到乡镇事业单位服务的高校毕业生服务满1年后,在现岗位空缺情况下,经考核合格,即可与所在单位签订不少于3年的聘用合同。同时,各省(区、市)县及县以上相关的事业单位公开招聘工作人员,应拿出不低于40%的比例,聘用各专门项目服务期满考核合格的高校毕业生。

(3) 考学升学优惠:服务期满后三年内报考硕士研究生初试总分加10分;同等条件下优先录取;高职(高专)学生可免试入读成人本科。

(4) 国家补偿学费和代偿助学贷款政策:参加各基层就业项目的毕业生,符合规定条件的,可享受相应的学费补偿和助学贷款代偿政策。

(5) 服务期满自主创业的,可享受税收优惠、行政事业性收费减免、小额贷款担保和贴息等有关政策。

(6) 其他:各基层就业项目服务年限计算工龄。服务期满后到企业就业的,按照规定转移社会保险关系。

#### 42. 高校毕业生到艰苦边远地区或国家扶贫开发工作重点县就业有什么优惠政策?

根据《国务院关于进一步做好普通高等学校毕业生就业工作的通知》(国发[2011]16号)规定,对到艰苦边远地区或国家扶贫开发工作重点县就业的高校毕业生,在机关工作的,试用期工资可直接按试用期满后工资确定,试用期满后级别工资高定1~2档;在事业单位工作的,可提前转正定级,转正定级时薪级工资高定1~2级。

### 三、鼓励高校毕业生应征入伍,报效祖国

#### 43. 国家鼓励高校毕业生入伍,这里的“高校毕业生”如何界定?

指中央部门和地方所属全日制公办普通高等学校、民办普通高等学校和独立学院的全日制普通本专科(含高职)研究生、第二学士学位应届毕业生。不包括往届毕业生及成人高等教育、高等教育自学考试类学生、各类非学历教育的学生。

征集的高校应届毕业生以男性为主,女性应届毕业生征集根据军队需要确定。

高职(专科)毕业班学生完成专业理论课程学习并取得毕业所需学分,仅需再完成毕业实



习即能毕业的，可在当年冬季报名应征入伍，享受高校应届毕业生入伍有关优惠政策。

#### 44. 公民应征入伍需要满足哪些政治条件？

征兵政治审查的内容包括：应征公民的年龄、户籍、职业、政治面貌、宗教信仰、文化程度、现实表现以及家庭主要成员和主要社会关系成员的政治情况等。征集服现役的公民必须热爱中国共产党，热爱社会主义祖国，热爱人民军队，遵纪守法，品德优良，决心为抵抗侵略、保卫祖国、保卫人民的和平劳动而英勇奋斗，等等。

#### 45. 公民应征入伍要满足哪些基本身体条件？

公民应征入伍要符合国防部颁布的《应征公民体格检查标准》和有关规定。其中，有几项基本条件。

身高：男性 162cm 以上，女性 160cm 以上。

体重：男性不超过标准体重的+25%、-15%，女性不超过标准体重的 $\pm 15\%$ ，标准体重 $= (\text{身高}-110) \text{ kg}$ 。

视力：陆勤岗位视力标准，大学专科以上文化程度的青年入伍，右眼裸眼视力放宽至 4.6，左眼裸眼视力放宽至 4.5。

屈光不正，准分子激光手术后半年以上，无并发症，视力达到相应标准，合格。

内科：乙型肝炎表面抗原呈阴性等。

#### 46. 应征入伍高校毕业生的年龄条件是多少？

高职（专科）毕业生当年为 18~23 周岁，本科以上学历的可以放宽到当年 24 周岁。

#### 47. 高校毕业生应征入伍服义务兵役要经过哪些程序？

（1）参加网上预征报名：4 月至 7 月，有应征意向的高校毕业生登录“大学生网上预征报名系统”报名预征（<http://zbbm.chsi.com.cn> 或 <http://zbbm.chsi.cn>），填写、打印《应届毕业生预征对象登记表》和《应征入伍高校毕业生补偿学费代偿国家助学贷款申请表》（以下分别称《登记表》《申请表》），交所在学校预征工作管理部门。

（2）参加初审、初检，通过确认：5 至 7 月份，按照兵役机关的统一安排，预征报名高校毕业生参加身体初检、政治初审，通过的毕业生被确定为预征对象。在毕业生离校前，高校协助兵役机关，将《登记表》和《申请表》审核盖章发给预征对象并完成网上信息确认。

（3）到户籍所在地报名应征：10 月底全国征兵工作开始后，预征对象携带《登记表》和《申请表》，到入学前户籍所在地县（市、区）征兵办公室报名应征（落实单位户籍随迁的，在现户籍所在地应征）。通过体检政审的高校毕业生由县级兵役机关批准入伍。

#### 48. 兵役工作由哪个部门负责？

兵役法规定，全国的兵役工作，在国务院、中央军委领导下，由国防部负责。各军区按照国防部赋予的任务，负责办理本区域的兵役工作。省军区（卫戍区、警备区）、军分区（警备区）和县、自治县、市、市辖区的人民武装部，兼各该级人民政府的兵役机关，在上级军事机关和同级人民政府领导下，负责办理本区域的兵役工作。县级以上地方各级人民政府组织兵役机关和有关部门组成征集工作机构，负责组织实施征集工作。

高校毕业生预征工作在学校由学生管理部门或武装部门牵头。有意向参军入伍的高校毕业生可向所在学校学工部（处）、就业中心、武装部咨询。

#### 49. 高校毕业生应征入伍服义务兵役享受哪些优惠政策？

高校毕业生应征入伍服义务兵役，除享有优先报名应征、优先体检政审、优先审批定

兵外，还享受优先选拔使用、考学升学优惠、补偿学费或代偿国家助学贷款、就业安置帮扶等优惠政策。

#### 50. 如何理解高校毕业生应征“优先”政策？

征兵报名时，县级兵役机关通知预征对象报名时间、地点、注意事项等。高校毕业生本人持《登记表》到户籍所在地县级兵役机关报名应征。

高校毕业生预征对象体检由县级征兵办公室统一组织，同级卫生部门具体负责。征兵前，县级兵役机关要通知预征对象体检时间、地点、注意事项，安排其上站体检。

组织高校毕业生政审时，严格按照《征兵政治审查工作规定》进行。《应征公民政治审查表》中的“就读学校鉴定意见”栏的鉴定意见以《登记表》意见为准，不再填写鉴定意见。入伍前，《登记表》作为政审表的附件装入新兵档案。

县级兵役机关召开定兵会议审批定兵时，优先批准体检、政审合格的高校应届毕业生预征对象入伍。

同等条件下，高校毕业生士兵在选取士官、安排到技术岗位等方面优先；具有普通本科学历、取得相应学位的高校毕业生士兵，表现优秀、符合总部有关规定的可以直接选拔为军官。有关具体规定按照军队有关部门出台的文件执行。

#### 51. 应征入伍服义务兵役给予学费补偿和助学贷款代偿的内容是什么？

从 2009 年起，国家对应征入伍服义务兵役的高校应届毕业生在校期间缴纳的学费实行补偿。在校期间获得国家助学贷款的，学费补偿款首先用于偿还助学贷款本金及其全部偿还之前产生的利息。

#### 52. 高校毕业生应征入伍享受学费补偿和助学贷款代偿的标准是多少？

按照《财政部、教育部、总参谋部关于印发 应征入伍服义务兵役高等学校毕业生学费补偿和国家助学贷款代偿暂行办法 的通知》（财教〔2009〕35 号）规定，国家对服义务兵役的高校毕业生每学年补偿学费或代偿国家助学贷款本息金额，最高为 6000 元；毕业生在校期间每学年实际缴纳的学费或获得的国家助学贷款本息高于 6000 元的，按照每年 6000 元的金额实行补偿或者代偿；高校毕业生在校学习期间每年实际缴纳的学费或获得的国家助学贷款本息低于 6000 元的，按照学费和国家助学贷款本息两者就高的原则，实行补偿或代偿。

#### 53. 高校毕业生应征入伍都可以享受学费补偿或助学贷款代偿政策吗？

在校期间已享受免除全部学费政策的学生、定向生、委培生、国防生、按部队生长干部条件招收的大学毕业生，以及从高校毕业生中直招的士官等其他形式到部队参军的高校毕业生，均不享受学费补偿和助学贷款代偿政策。

#### 54. 高校毕业生应征入伍享受学费补偿和助学贷款代偿的年限如何计算？

对本科、专科（高职）、研究生和第二学士学位毕业生补偿学费或代偿国家助学贷款本息的年限，不论服役时间长短，分别按照国家规定的相应学制计算，在高校毕业生入伍时，实行一次性补偿或代偿。在校学习时间低于相应学制规定年限的，按照实际学习时间计算。在校学习时间高于相应学制规定年限的，按照学制规定年限计算。专升本、本硕连读、中职高职连读、第二学士学位毕业生补偿学费或代偿国家助学贷款本息的年限，分别按照完成本科、硕士、高职和第二学士学位阶段学习任务的实际时间计算（即按完成最终学历阶段学习任务的实际时间计算）。

### 55. 高校毕业生应征入伍申请学费补偿或助学贷款代偿的程序是什么？

(1) 填写有关表格：预征工作开始后，有应征意向的普通高校应届毕业生登录“大学生预征网上预征报名系统”(<http://zbbm.chsi.com.cn> 或 <http://zbbm.chsi.cn>)，填写、打印并向就读高校递交《登记表》《申请表》。在校学习期间获得国家助学贷款的，还需提供与经办银行签订的还款计划书复印件。其中，应注明已申请国家助学贷款代偿。

(2) 高校初审盖章：离校前，高校对被确定为预征对象的毕业生补偿学费和代偿国家助学贷款本息的条件资格、具体金额及相关信息资料进行初审，确认无误后，在《申请表》上加盖公章，连同《登记表》一起交给学生本人。

(3) 表格递交县征兵办：10月31日前，高校毕业生到入学前户籍所在地报名应征时，将《登记表》及《申请表》交县（市、区）人民政府征兵办公室。

(4) 县征兵办审批入伍、复核材料并盖章：12月31日前，县（市、区）人民政府征兵办公室批准高校毕业生应征入伍后，向其发放《应征入伍通知书》，并会同同级教育行政部门对应征入伍的高校毕业生申请补偿学费和代偿国家助学贷款本息等情况进行复核。确认无误后，分别在《申请表》上加盖公章。

(5) 学生资助中心审核并确定最终名单：次年1月15日前，县（市、区）教育行政部门将户籍为本县（市、区）的入伍高校毕业生的《应征入伍通知书》复印件及《申请表》原件，寄送至应征入伍毕业生原就读高校学生资助管理机构。各高校按隶属关系，分别报各省（区、市）学生资助管理中心和全国学生资助管理中心审核。最终，汇总至全国学生资助管理中心复核、备案后，确定当年享受补偿学费和代偿国家助学贷款本息政策的最终名单及具体金额。

### 56. 补偿、代偿的经费如何发放到符合条件的高校毕业生手中？

各中央部门所属高校和地方所属高校在收到补偿学费和代偿国家助学贷款本息资金的15个工作日内，向毕业生补偿学费；对于申请助学贷款代偿的毕业生，由学校代替毕业生按照还款协议，向银行偿还其在本校办理的国家助学贷款本息，并将银行开具的偿还国家助学贷款本息的凭据交寄毕业生本人或其家长，将剩余资金汇至高校毕业生指定的地址或账户。

入学前在户籍所在县（市、区）办理了生源地信用助学贷款的应征入伍毕业生，在收到代偿资金后1个月内，根据与银行签订的还款协议，由学生本人或家长（或其他法定监护人）一次性向银行偿还生源地信用助学贷款本息。

### 57. 因个人原因被部队退回，毕业生已获补偿、代偿的经费要被收回吗？

高校毕业生因本人思想原因、故意隐瞒病史或违法犯罪等被部队退回的，取消其补偿学费和代偿国家助学贷款的资格。已获补偿或代偿资金由毕业生户籍所在地县（市、区）教育行政部门会同同级征兵办公室收回，并逐级汇总上缴至全国学生资助管理中心。

### 58. 高校应届毕业生入伍服义务兵役年限是多少？

我国现行的义务兵役制度是两年。

### 59. 具有高等教育学历的士兵退役后，享受哪些升学考试优惠政策？

(1) 参加政法院校为基层公检法定向岗位招生时，同等条件下优先录取，且专列一定比例招收退役毕业生报考者；

(2) 退役后三年内参加全国硕士研究生招生统一入学考试，初试总分加10分；

(3) 立二等功及以上的, 退役后免试(指初试)攻读硕士研究生;

(4) 具有高职(高专)学历的, 退役后免试入读成人本科; 或经过一定考核(计划单列、专升本考试、单独录取), 30%比例入读普通本科。

60. 什么是政法院校为基层公检法定向岗位招生?

2008年, 政法院校开展招录培养体制改革试点工作, 重点从军队退役士兵和普通高校毕业生中选拔人才, 为西部和经济欠发达地区的基层公、检、法、司机关定向招录培养专科以上层次的各类人才。

61. 高校毕业生应征入伍服义务兵役, 其户口档案存放在哪里, 如何迁转?

高校毕业生在4~7月份参加预征, 身体初检和政治初审合格, 填写《登记表》, 将户口迁回入学前户籍所在地, 档案可转到入学前户籍所在地公共就业和人才服务机构存放。批准入伍后, 其学籍档案放入新兵档案。

62. 高校毕业生退役后就业及户档迁移有何优惠政策?

入伍高校毕业生退出现役后, 可参照普通高等学校应届毕业生, 凭用人单位录(聘)用手续, 向原就读高校再次申请办理就业报到证(从退出现役当年的12月1日起至次年12月31日止), 户档随迁(直辖市按照有关规定执行)。到各地公共就业和人才服务机构求职的, 可按规定免费享受公共就业和人才服务。参加户籍所在地省级毕业生就业指导机构、原毕业高校就业招聘会, 享受提供信息、重点推荐、就业指导等就业服务。

63. 什么是士官? 与义务兵有什么区别?

我军现役士兵按兵役性质分为义务兵役制士兵和志愿兵役制士兵。义务兵役制士兵称为义务兵, 志愿兵役制士兵称为士官。士官属于士兵军衔序列, 但不同于义务兵役制士兵, 是士兵中的骨干。义务兵实行供给制, 发给津贴; 士官实行工资制和定期增资制度。预征指的是义务兵。

64. 没有参加网上预征报名的高校毕业生是否还可以应征入伍并享受有关优惠政策?

离校前未报名的应届毕业生, 可在冬季征兵前到入学前户籍所在地乡(镇、街道)武装部报名并进行兵役登记, 合格者确定为预征对象, 择优送站体检。体检、政审合格被批准入伍后, 补办补偿代偿等手续, 仍可享受国家鼓励高校毕业生应征入伍的各项优惠政策。

#### 四、积极聘用高校毕业生参与国家和地方重大科研项目

65. 国家和地方重大科研项目包括哪些?

按照《科技部、教育部、财政部、人力资源和社会保障部、国家自然科学基金委员会关于鼓励科研项目单位吸纳和稳定高校毕业生就业的若干意见》(国科发财[2009]97号)规定, 由高校、科研机构和企业所承担的科技重大专项、973计划、863计划、科技支撑计划项目以及国家自然科学基金会的重大重点项目等, 可以聘用高校毕业生作为研究助理或辅助人员参与研究工作。此外的其他项目, 承担研究的单位也可聘用高校毕业生。

66. 哪些高校毕业生可以被吸纳为研究助理或辅助人员?

吸纳对象主要以优秀的应届毕业生为主, 包括高校以及有学位授予权的科研机构培养的博士研究生、硕士研究生和本科生。

67. 科研项目吸纳的高校毕业生是否为在编职工?

不是项目承担单位的正式在编职工, 被吸纳高校毕业生需与项目承担单位签订服务协议, 明确双方的权利、责任和义务。

68. 科研项目承担单位与被吸纳高校毕业生签订的服务协议应包含哪些内容？

- (1) 项目承担单位的名称和地址；
- (2) 研究助理的姓名、居民身份证号码和住址；
- (3) 服务协议期限；
- (4) 工作内容；
- (5) 劳务性费用数额及支付方式；
- (6) 社会保险；
- (7) 双方协商约定的其他内容。

服务协议不得约定由毕业生承担违约金。

69. 服务协议的期限如何约定？

根据《人力资源和社会保障部办公厅关于重大科研项目单位吸纳高校毕业生参与研究工作签订服务协议有关问题的通知》(人社厅发[2009]47号)等文件规定,服务协议期限最多可签订三年,三年以下的服务协议期限已满而项目执行期未届满的,根据工作需要可以协商续签至三年。

70. 服务协议履行期间可以解除协议吗？

服务协议履行期间,毕业生可以提出解除服务协议,但应提前15天书面通知项目承担单位。

项目承担单位提出解除服务协议的,应当提前30日书面通知毕业生本人。研究助理被解除服务协议或协议期满终止后,符合条件的毕业生可按规定享受失业保险待遇。

71. 被吸纳高校毕业生如何获取报酬？

由项目承担单位向高校毕业生支付劳务性费用,具体数额按照国家有关规定、参照相应岗位标准,由双方协商确定。

72. 项目承担单位是否给被吸纳的高校毕业生上保险？

项目承担单位应当为毕业生办理社会保险,具体包括基本养老保险、基本医疗保险、失业保险、工伤保险、生育保险,并按时足额缴费。参保、缴费、待遇支付等具体办法参照各项社会保险有关规定执行。

73. 被吸纳的高校毕业生户档如何迁转？

毕业生参与项目研究期间,根据当地情况,其户口、档案可存放在项目承担单位所在地或入学前家庭所在地公共就业和人才服务机构。项目承担单位所在地或入学前家庭所在地公共就业和人才服务机构应当免费为其提供户口、档案托管服务。

74. 服务协议期满后如何就业？

协议期满,如果项目承担单位无意续聘,则毕业生到其他岗位就业。同时,国家鼓励项目承担单位正式聘用(招用)人员时,优先聘用担任过研究助理的人员。项目承担单位或其他用人单位正式聘用(招用)担任过研究助理的人员,应当分别依据《劳动合同法》、《国务院办公厅转发人事部关于在事业单位试行人员聘用制度意见的通知》(国办发[2002]35号)等规定执行。

75. 毕业生服务协议期满被用人单位正式录(聘)用后,如何办理落户手续?工龄如何接续?

担任过研究助理的人员被正式聘用(招用)后,按照有关规定,凭用人单位录(聘)

用手续、劳动合同和《普通高等学校毕业证书》办理落户手续；工龄与参与项目研究期间的工作时间合并计算。

## 五、鼓励支持高校毕业生自主创业，稳定灵活就业

### 76. 高校毕业生自主创业，可以享受哪些优惠政策？

按照《国务院关于进一步做好普通高等学校毕业生就业工作的通知》（国发〔2011〕16号）、《国务院办公厅转发人力资源和社会保障部等部门关于促进以创业带动就业工作指导意见的通知》（国办发〔2008〕111号）等文件规定，高校毕业生自主创业优惠政策主要包括：

（1）税收优惠：持《就业失业登记证》（注明“自主创业税收政策”或附着《高校毕业生自主创业证》）的高校毕业生在毕业年度内（指毕业所在自然年，即1月1日至12月31日）从事个体经营的，3年内按每户每年8000元为限额依次扣减其当年实际应缴纳的营业税、城市维护建设税、教育费附加和个人所得税。对高校毕业生创办的小型微利企业，按国家规定享受相关税收支持政策。

（2）小额担保贷款和贴息支持：对符合条件的高校毕业生自主创业的，可在创业地按规定申请小额担保贷款；从事微利项目的，可享受不超过10万元贷款额度的财政贴息扶持。对合伙经营和组织起来就业的，可根据实际需要适当提高贷款额度。

（3）免收有关行政事业性收费：毕业2年以内的普通高校毕业生从事个体经营（除国家限制的行业外）的，自其在工商部门首次注册登记之日起3年内，免收管理类、登记类和证照类等有关行政事业性收费。

（4）享受培训补贴：对高校毕业生在毕业年度内参加创业培训的，根据其获得创业培训合格证书或就业、创业情况，按规定给予培训补贴。

（5）免费创业服务：有创业意愿的高校毕业生，可免费获得公共就业和人才服务机构提供的创业指导服务，包括政策咨询、信息服务、项目开发、风险评估、开业指导、融资服务、跟踪扶持等“一条龙”创业服务。各地在充分发挥各类创业孵化基地作用的基础上，因地制宜建设一批大学生创业孵化基地，并给予相关政策扶持。对基地内大学生创业企业要提供培训和指导服务，落实扶持政策，努力提高创业成功率，延长企业存活期。

（6）各城市应取消高校毕业生落户限制，允许高校毕业生在创业地办理落户手续（直辖市按有关规定执行）。

### 77. 高校毕业生怎样提升自主创业的能力？

各高校要广泛开展创业教育，积极开发创新创业类课程，完善创业教育课程体系，将创业教育课程纳入学分管理。

各地人力资源和社会保障部门已形成一些成熟的创业培训模式，如“GYB”（产生你的企业想法）、“SYB”（创办你的企业）、“IYB”（改善你的企业）；高校毕业生可选择参加创业培训和实训，并可按规定享受培训补贴，以提高创业能力。

### 78. 什么是小额担保贷款？小额担保贷款的用途是什么？

小额担保贷款是指通过政府出资设立担保基金，委托担保机构提供贷款担保，由经办商业银行发放，以解决符合一定条件的待就业人员从事个体经营自筹资金不足的一项贷款业务。

小额担保贷款主要用作自谋职业、自主创业或合伙经营和组织起来创业的开办经费和流动资金。

79. 申请小额担保贷款额度是多少？贷款期限有多长？

国家规定对符合条件的高校毕业生自主创业的，可在创业地按规定申请小额担保贷款；从事微利项目的，可享受不超过 10 万元贷款额度的财政贴息扶持。各地区对申请小额担保贷款额度有不同规定。对合伙经营和组织起来就业的，可根据需要适当提高贷款额度。

小额担保贷款的期限一般不超过 2 年，可展期一年。

80. 怎样申请小额担保贷款？在哪些银行可以申请小额担保贷款？

小额担保贷款按照自愿申请、社区推荐、人力资源和社会保障部门审查、贷款担保机构审核并承诺担保、商业银行核贷的程序，办理贷款手续。

各国有商业银行、股份制商业银行、城市商业银行和城乡信用社都可以开办小额担保贷款业务，各地区根据实际情况确定具体经办银行。在指定的具体经办银行可以办理小额担保贷款。

81. 哪些项目属于微利项目？

微利项目由各省、自治区、直辖市人民政府结合当地实际情况确定，并报财政部、中国人民银行、人力资源和社会保障部备案。对于从事微利项目的，财政据实全额贴息，展期不贴息。

82. 针对高校毕业生灵活就业有什么政策措施？

根据《国务院关于进一步做好普通高等学校毕业生就业工作的通知》（国发〔2011〕16 号）《财政部、人力资源和社会保障部关于进一步加强就业专项资金管理有关问题的通知》（财社〔2011〕64 号）等规定，鼓励支持高校毕业生通过多种形式灵活就业，并给予相关政策扶持。对符合就业困难人员条件的灵活就业高校毕业生，要按规定落实社会保险补贴政策。对申报灵活就业的高校毕业生，各级公共就业和人才服务机构按规定提供人事、劳动保障代理服务，做好社会保险关系接续工作。

对就业困难人员灵活就业后缴纳的社会保险费，给予一定数额的社会保险补贴，补贴数额原则上不超过其实际缴费的 2/3。灵活就业的就业困难人员按规定向当地人力资源和社会保障部门申请社会保险补贴。社会保险补贴申请材料应附：由灵活就业人员签字、人力资源和社会保障部门盖章确认的、注明具体从事灵活就业的岗位、地址等内容的相关证明材料，灵活就业人员身份证复印件、《就业失业登记证》复印件、社会保险征缴机构出具的社会保险费明细账（单）等凭证材料，经人力资源和社会保障部门审核后，财政部门将补贴资金支付给申请者本人。

## 六、支持高校毕业生参加就业见习和技能培训

83. 什么是就业见习？

就业见习是指由各级人力资源和社会保障部门根据离校未就业高校毕业生本人意愿，组织其到经政府认定的就业见习单位进行见习锻炼、积累工作经验、提升就业能力的一项就业促进措施。

2009 年起，人力资源和社会保障部会同教育部、工业和信息化部、国资委、工商总局、全国工商联和共青团中央联合下发《关于印发三年百万高校毕业生就业见习计划的通知》

(人社部发[2009]38号),决定2009~2011年,拓展和规范一批用人单位作为高校毕业生见习基地,用3年时间组织100万离校未就业高校毕业生参加就业见习。

未就业高校毕业生如参加就业见习可向当地人力资源和社会保障部门及当地团组织咨询,当地人力资源和社会保障部门是就业见习的组织实施单位。

#### 84. 离校后未就业高校毕业生如何参加就业见习?

人力资源和社会保障部门通过媒体、公共就业和人才服务机构以及电视、网络、报纸等多种渠道,发布就业见习信息,公布见习单位名单、岗位数量、期限、人员要求等有关内容,或者组织开展见习单位和高校毕业生的双向选择活动,帮助离校未就业高校毕业生和见习单位对接。离校后未就业回到原籍的高校毕业生可与原籍所在地人力资源和社会保障部门及当地团组织联系,主动申请参加就业见习。

#### 85. 就业见习期限有多长?

高校毕业生就业见习期限一般为3~12个月。

高校毕业生就业见习活动结束后,见习单位对高校毕业生进行考核鉴定,出具见习证明,作为用人单位招聘和选用见习高校毕业生的依据之一。在见习期间,见习单位正式录(聘)用的,在该单位的见习期可以作为工龄计算。

#### 86. 就业见习单位给毕业生上保险吗?

见习期间所在见习单位为毕业生办理人身意外伤害保险。

#### 87. 离校未就业高校毕业生参加就业见习享受哪些政策和服务?

(1) 获得基本生活补助(基本生活补助费用由见习单位和地方政府分担,各地要根据当地经济发展和物价水平,合理确定和及时调整基本生活补助标准);

(2) 免费办理人事代理;

(3) 办理人身意外伤害保险;

(4) 见习期满未被录用可继续享受就业指导与服务。

#### 88. 见习单位能享受什么优惠政策?

对企业(单位)吸纳离校未就业高校毕业生参加就业见习的,由见习企业(单位)先行垫付见习人员见习期间基本生活补助,再按规定向当地人力资源和社会保障部门申请就业见习补贴。

就业见习补贴申请材料应附:实际参加就业见习的人员名单、就业见习协议书、见习人员身份证、《就业登记证》复印件和大学毕业证复印件、企业(单位)发放基本生活补助明细账(单)、企业(单位)在银行开立的基本账户等凭证材料,经人力资源和社会保障部门审核后,财政部门将资金支付到企业(单位)在银行开立的基本账户。

见习单位支出的见习补贴相关费用,不计入社会保险缴费基数,但符合税收法律法规规定的,可以在计算企业所得税应纳税所得额时扣除。

#### 89. 高校毕业生如何申请参加职业培训?

职业培训由各地人力资源和社会保障部门负责组织实施。高校毕业生可到当地人力资源和社会保障部门咨询了解职业培训开展情况,选择适宜的培训项目参加。

职业培训工作主要由政府认定的培训机构、技工院校或企业所属培训机构承担。

#### 90. 高校毕业生能否享受职业培训补贴政策?如何申请职业培训补贴?

高校毕业生毕业年度内参加就业技能培训或创业培训,可按规定向当地人力资源和社



会保障部门申请职业培训补贴。毕业后按规定进行了失业登记的高校毕业生参加就业技能培训或创业培训,也可向当地人力资源和社会保障部门申请职业培训补贴。

按照《财政部、人力资源和社会保障部关于进一步加强就业专项资金管理有关问题的通知》(财社[2011]64号)等文件规定,申请材料经人力资源和社会保障部门审核后,财政部门按规定将补贴资金直接拨付给申请者本人。职业培训补贴申请材料应附:培训人员身份证复印件、《就业失业登记证》复印件、职业资格证书(专项职业能力证书或培训合格证书)复印件、就业或创业证明材料、职业培训机构开具的行政事业性收费票据(或税务发票)等凭证材料。

高校毕业生参加就业技能培训或创业培训后,培训合格并通过职业技能鉴定取得初级以上职业资格证书(未颁布国家职业技能标准的职业应取得专项职业能力证书或创业培训合格证书),6个月内实现就业的,按职业培训补贴标准的100%给予补贴。6个月内没有实现就业的,取得初级以上职业资格证书,按职业培训补贴标准的80%给予补贴;取得专项职业能力证书或创业培训合格证书,按职业培训补贴标准的60%给予补贴。

#### 91. 高校毕业生如何获取职业资格证书?

高校毕业生个人可向职业技能鉴定所(站)自主申请职业技能鉴定。职业技能鉴定要参加理论知识考试和操作技能(专业能力)考核。经鉴定合格者,由人力资源和社会保障部门核发相应的职业资格证书。

#### 92. 高校毕业生能否享受职业技能鉴定补贴政策,如何申请技能鉴定补贴?

按照《财政部、人力资源和社会保障部关于进一步加强就业专项资金管理有关问题的通知》(财社[2011]64号)等文件规定,对高校毕业生在毕业年度内通过初次职业技能鉴定并取得职业资格证书或专项职业能力证书的,按规定给予一次性职业技能鉴定补贴。

通过初次职业技能鉴定并取得职业资格证书或专项职业能力证书的,可向职业技能鉴定所在地的人力资源和社会保障部门申请一次性职业技能鉴定补贴。职业技能鉴定补贴申请材料应附:申请人身份证复印件、《就业失业登记证》复印件、职业资格证书复印件、职业技能鉴定机构开具的行政事业性收费票据(或税务发票)等凭证材料,经人力资源和社会保障部门审核后,财政部门按规定将补贴资金支付给申请者本人。

### 七、为高校毕业生提供就业指导、就业服务和就业援助

#### 93. 主要有哪些机构为高校毕业生提供就业服务?

##### (1) 公共就业和人才服务机构。

由各级人力资源和社会保障部门举办的公共就业和人才服务机构,为高校毕业生免费提供政策咨询、就业信息、职业指导、职业介绍、就业援助、就业与失业登记或求职登记等各项公共服务,按规定为登记失业高校毕业生免费提供人事档案管理服务。此外,还定期开展面向高校毕业生的公共就业和人才服务专项活动,例如,每年5月“民营企业招聘周”、每年9月“高校毕业生就业服务月”、每年11月“高校毕业生就业服务周”等,为高校毕业生和用人单位搭建供需对接平台。

##### (2) 高校毕业生就业指导机构。

目前,各省教育部门、各高校普遍建立了高校毕业生就业指导机构,为毕业生提供就业咨询、用人单位招聘及实习实训信息、求职技巧、职业生涯辅导、毕业生推荐、实习实

践能力提升和就业手续办理等多项就业指导和服务。

### (3) 职业中介机构。

主要包括从事人力资源服务的经营性机构，政府鼓励各类职业中介机构为高校毕业生提供就业服务，对为登记失业高校毕业生提供服务并符合条件的职业中介机构按规定给予职业介绍补贴。

#### 94. 职业中介机构如何享受职业介绍补贴？

按照《财政部、人力资源和社会保障部关于进一步加强就业专项资金管理有关问题的通知》（财社〔2011〕64号）等文件规定，在工商行政部门登记注册的职业中介机构，可按经其就业服务后实际就业的登记失业人员人数向当地人力资源和社会保障部门申请职业介绍补贴。

职业介绍补贴申请材料应附：经职业中介机构就业服务后已实现就业的登记失业人员名单、接受就业服务的本人签名及居民身份证（以下简称身份证）复印件、《就业失业登记证》（以下简称《登记证》）复印件、劳动合同等就业证明材料复印件、职业中介机构在银行开立的基本账户等凭证材料。申请材料经人力资源和社会保障部门审核后，财政部门按规定将补贴资金支付到职业中介机构在银行开立的基本账户。

#### 95. 高校毕业生获取就业信息的主要渠道有哪些？

(1) 浏览各类就业信息网站，包括中央有关部门主办的全国性就业信息网站、地方有关部门主办的就业信息网站、各高校就业信息网站及校内 BBS 求职版面、其他专业性就业网站等；

(2) 参加各类招聘和双向选择活动，包括国家有关部门、各地、学校、用人单位等相关机构组织的各类现场或网络招聘活动；

(3) 参与校企合作实习，包括社会实践、毕业实习等活动；

(4) 查阅媒体广告，如报纸、刊物、电台、电视台、视频媒体等；

(5) 他人推荐，如导师、校友、亲友等；

(6) 主动到单位求职自荐等。

#### 96. 在校期间高校毕业生可以通过哪些途径提升就业能力？

在学好专业知识技能的同时，根据学校要求或安排，毕业生可以通过选修或必修就业指导课程、参与学校组织的就业实习、技巧辅导、模拟招聘等活动，学习和了解相关职业的资料和信息，充分借助社会实践平台，全面提升就业能力。

高校毕业生还可通过学校实施的毕业证书与职业资格证书“双证书”制度、组织到企业顶岗实习、参加人力资源和社会保障部门认定的定点机构开展的职业技能培训等，切实增强自身的岗位适应能力与就业竞争力，促进职业素养的养成。

#### 97. 困难家庭高校毕业生包括哪些毕业生？享受哪些帮扶政策？

困难家庭高校毕业生是指：来自城镇低保家庭、低保边缘户家庭、农村贫困家庭和残疾人家庭的普通高校毕业生。

各级机关考录公务员、事业单位招聘工作人员时，免收困难家庭高校毕业生的报名费和体检费。

为帮助困难家庭的高校毕业生求职就业，高校一般都会安排经费作为困难家庭毕业生的求职补助，或对已成功就业的困难家庭毕业生给予奖励。困难家庭的毕业生可向所在院

系书面申请。学校也应根据平时掌握的情况，对困难家庭的毕业生给予主动帮助。

98. 面对求职困难，高校毕业生该如何应对？

- (1) 主动了解国家促进就业的相关政策，努力争取各方支持；
- (2) 主动联系学校就业指导老师和专业教师，并保持经常沟通；
- (3) 积极参加校园招聘会和各类人才洽谈会；
- (4) 主动到各级人力资源和社会保障部门所属的公共就业和人才服务机构进行求职登记，获得免费的政策咨询、就业信息、职业指导、职业介绍、就业援助等服务；
- (5) 通过网络等各种渠道，广泛搜集社会需求信息；
- (6) 充分利用亲友、校友、学校社团等资源，积极获取就业信息；
- (7) 了解社会发展动态，树立正确的就业观，合理调整求职预期。

99. 高校毕业生如何办理就业登记和失业登记？离校后未就业如何获得相应的就业指导和服务？

各级公共就业和人才服务机构要按照就业促进法的规定，为已就业高校毕业生免费办理就业登记，并按规定提供人事、劳动保障代理服务。对未就业的高校毕业生可按规定办理失业登记，并纳入户籍所在地失业人员统一管理，落实相关就业扶持政策。各级人力资源和社会保障部门、教育部门和各高校将进一步完善以实名制为基础的高校毕业生就业统计制度，做好高校毕业生毕业前后的信息衔接和服务接续。

回到原户籍所在地报到的未就业高校毕业生，能够免费享受当地人力资源和社会保障部门提供的公共就业和人才服务。

100. 离校未就业高校毕业生登记失业后，可以享受哪些服务和政策？

登记失业高校毕业生可免费获得政策咨询、职业指导、职业介绍和人事档案托管等服务政策。有意愿参加就业见习的，可按规定提供基本生活补助并办理一次性人身意外伤害保险；参加职业培训和技能鉴定的，可以按规定申请培训补贴和鉴定补贴。有创业意愿的，可以享受有关税收优惠、小额担保贷款及贴息、行政事业性收费减免、创业服务等扶持政策。

各级公共就业和人才服务机构已将就业困难的高校毕业生纳入当地就业援助体系，建立专门台账，实施“一对一”职业指导和重点帮扶，并向用人单位重点推荐，或通过公益性岗位安置就业。符合就业困难条件的高校毕业生可按规定得到就业援助，并落实社会保险补贴或公益性岗位补贴等政策。



# 附录 B 中华人民共和国劳动合同法

## 第一章 总则

第一条 为了完善劳动合同制度，明确劳动合同双方当事人的权利和义务，保护劳动者的合法权益，构建和发展和谐稳定的劳动关系，制定本法。

第二条 中华人民共和国境内的企业、个体经济组织、民办非企业单位等组织（以下称“用人单位”）与劳动者建立劳动关系，订立、履行、变更、解除或者终止劳动合同，适用本法。

国家机关、事业单位、社会团体和与其建立劳动关系的劳动者，订立、履行、变更、解除或者终止劳动合同，依照本法执行。

第三条 订立劳动合同，应当遵循合法、公平、平等自愿、协商一致、诚实信用的原则。

依法订立的劳动合同具有约束力，用人单位与劳动者应当履行劳动合同约定的义务。

第四条 用人单位应当依法建立和完善劳动规章制度，保障劳动者享有劳动权利、履行劳动义务。

用人单位在制定、修改或者决定有关劳动报酬、工作时间、休息休假、劳动安全卫生、保险福利、职工培训、劳动纪律以及劳动定额管理等直接涉及劳动者切身利益的规章制度或者重大事项时，应当经职工代表大会或者全体职工讨论，提出方案和意见，与工会或者职工代表平等协商确定。

在规章制度和重大事项决定实施过程中，工会或者职工认为不适当的，有权向用人单位提出，通过协商予以修改完善。

用人单位应当将直接涉及劳动者切身利益的规章制度和重大事项决定公示，或者告知劳动者。

第五条 县级以上人民政府劳动行政部门会同工会和企业方面代表，建立健全协调劳动关系三方机制，共同研究解决有关劳动关系的重大问题。

第六条 工会应当帮助、指导劳动者与用人单位依法订立和履行劳动合同，并与用人单位建立集体协商机制，维护劳动者的合法权益。

## 第二章 劳动合同的订立

第七条 用人单位自用工之日起即与劳动者建立劳动关系。用人单位应当建立职工名册备查。

第八条 用人单位招用劳动者时，应当如实告知劳动者工作内容、工作条件、工作地

点、职业危害、安全生产状况、劳动报酬，以及劳动者要求了解的其他情况；用人单位有权了解劳动者与劳动合同直接相关的基本情况，劳动者应当如实说明。

**第九条** 用人单位招用劳动者，不得扣押劳动者的居民身份证和其他证件，不得要求劳动者提供担保或者以其他名义向劳动者收取财物。

**第十条** 建立劳动关系，应当订立书面劳动合同。

已建立劳动关系，未同时订立书面劳动合同的，应当自用工之日起一个月内订立书面劳动合同。

用人单位与劳动者在用工前订立劳动合同的，劳动关系自用工之日起建立。

**第十一条** 用人单位未在用工的同时订立书面劳动合同，与劳动者约定的劳动报酬不明确的，新招用的劳动者的劳动报酬按照集体合同规定的标准执行；没有集体合同或者集体合同未规定的，实行同工同酬。

**第十二条** 劳动合同分为固定期限劳动合同、无固定期限劳动合同和以完成一定工作任务为期限的劳动合同。

**第十三条** 固定期限劳动合同，是指用人单位与劳动者约定合同终止时间的劳动合同。

用人单位与劳动者协商一致，可以订立固定期限劳动合同。

**第十四条** 无固定期限劳动合同，是指用人单位与劳动者约定无确定终止时间的劳动合同。

用人单位与劳动者协商一致，可以订立无固定期限劳动合同。有下列情形之一，劳动者提出或者同意续订、订立劳动合同的，除劳动者提出订立固定期限劳动合同外，应当订立无固定期限劳动合同：

（一）劳动者在该用人单位连续工作满十年的；

（二）用人单位初次实行劳动合同制度或者国有企业改制重新订立劳动合同时，劳动者在该用人单位连续工作满十年且距法定退休年龄不足十年的；

（三）连续订立二次固定期限劳动合同，且劳动者没有本法第三十九条和第四十条第一项、第二项规定的情形，续订劳动合同的。

用人单位自用工之日起满一年不与劳动者订立书面劳动合同的，视为用人单位与劳动者已订立无固定期限劳动合同。

**第十五条** 以完成一定工作任务为期限的劳动合同，是指用人单位与劳动者约定以某项工作的完成为合同期限的劳动合同。

用人单位与劳动者协商一致，可以订立以完成一定工作任务为期限的劳动合同。

**第十六条** 劳动合同由用人单位与劳动者协商一致，并经用人单位与劳动者在劳动合同文本上签字或者盖章生效。

劳动合同文本由用人单位和劳动者各执一份。

**第十七条** 劳动合同应当具备以下条款：

（一）用人单位的名称、住所和法定代表人或者主要负责人；

（二）劳动者的姓名、住址和居民身份证或者其他有效身份证件号码；

（三）劳动合同期限；

（四）工作内容和工作地点；

（五）工作时间和休息休假；

- (六) 劳动报酬；
- (七) 社会保险；
- (八) 劳动保护、劳动条件和职业危害防护；
- (九) 法律、法规规定应当纳入劳动合同的其他事项。

劳动合同除前款规定的必备条款外，用人单位与劳动者可以约定试用期、培训、保守秘密、补充保险和福利待遇等其他事项。

**第十八条** 劳动合同对劳动报酬和劳动条件等标准约定不明确，引发争议的，用人单位与劳动者可以重新协商；协商不成的，适用集体合同规定；没有集体合同或者集体合同未规定劳动报酬的，实行同工同酬；没有集体合同或者集体合同未规定劳动条件等标准的，适用国家有关规定。

**第十九条** 劳动合同期限三个月以上不满一年的，试用期不得超过一个月；劳动合同期限一年以上不满三年的，试用期不得超过两个月；三年以上固定期限和无固定期限的劳动合同，试用期不得超过六个月。

同一用人单位与同一劳动者只能约定一次试用期。

以完成一定工作任务为期限的劳动合同或者劳动合同期限不满三个月的，不得约定试用期。

试用期包含在劳动合同期限内。劳动合同仅约定试用期的，试用期不成立，该期限为劳动合同期限。

**第二十条** 劳动者在试用期的工资不得低于本单位相同岗位最低档工资或者劳动合同约定工资的百分之八十，并不得低于用人单位所在地的最低工资标准。

**第二十一条** 在试用期中，除劳动者有本法第三十九条和第四十条第一项、第二项规定的情形外，用人单位不得解除劳动合同。用人单位在试用期解除劳动合同的，应当向劳动者说明理由。

**第二十二条** 用人单位为劳动者提供专项培训费用，对其进行专业技术培训的，可以与该劳动者订立协议，约定服务期。

劳动者违反服务期约定的，应当按照约定向用人单位支付违约金。违约金的数额不得超过用人单位提供的培训费用。用人单位要求劳动者支付的违约金不得超过服务期尚未履行部分所应分摊的培训费用。

用人单位与劳动者约定服务期的，不影响按照正常的工资调整机制提高劳动者在服务期期间的劳动报酬。

**第二十三条** 用人单位与劳动者可以在劳动合同中约定保守用人单位的商业秘密和与知识产权相关的保密事项。

对负有保密义务的劳动者，用人单位可以在劳动合同或者保密协议中与劳动者约定竞业限制条款，并约定在解除或者终止劳动合同后，在竞业限制期限内按月给予劳动者经济补偿。劳动者违反竞业限制约定的，应当按照约定向用人单位支付违约金。

**第二十四条** 竞业限制的人员限于用人单位的高级管理人员、高级技术人员和其他负有保密义务的人员。竞业限制的范围、地域、期限由用人单位与劳动者约定，竞业限制的约定不得违反法律、法规的规定。

在解除或者终止劳动合同后，前款规定的人员到与本单位生产或者经营同类产品、从

事同类业务的有竞争关系的其他用人单位，或者自己开业生产或者经营同类产品、从事同类业务的竞业限制期限，不得超过二年。

第二十五条 除本法第二十二条和第二十三条规定的情形外，用人单位不得与劳动者约定由劳动者承担违约金。

第二十六条 下列劳动合同无效或者部分无效：

（一）以欺诈、胁迫的手段或者乘人之危，使对方在违背真实意思的情况下订立或者变更劳动合同的；

（二）用人单位免除自己的法定责任、排除劳动者权利的；

（三）违反法律、行政法规强制性规定的。

对劳动合同的无效或者部分无效有争议的，由劳动争议仲裁机构或者人民法院确认。

第二十七条 劳动合同部分无效，不影响其他部分效力的，其他部分仍然有效。

第二十八条 劳动合同被确认无效，劳动者已付出劳动的，用人单位应当向劳动者支付劳动报酬。劳动报酬的数额，参照本单位相同或者相近岗位劳动者的劳动报酬确定。

### 第三章 劳动合同的履行和变更

第二十九条 用人单位与劳动者应当按照劳动合同的约定，全面履行各自的义务。

第三十条 用人单位应当按照劳动合同约定和国家规定，向劳动者及时足额支付劳动报酬。

用人单位拖欠或者未足额支付劳动报酬的，劳动者可以依法向当地人民法院申请支付令，人民法院应当依法发出支付令。

第三十一条 用人单位应当严格执行劳动定额标准，不得强迫或者变相强迫劳动者加班。用人单位安排加班的，应当按照国家有关规定向劳动者支付加班费。

第三十二条 劳动者拒绝用人单位管理人员违章指挥、强令冒险作业的，不视为违反劳动合同。

劳动者对危害生命安全和身体健康的劳动条件，有权对用人单位提出批评、检举和控告。

第三十三条 用人单位变更名称、法定代表人、主要负责人或者投资人等事项，不影响劳动合同的履行。

第三十四条 用人单位发生合并或者分立等情况，原劳动合同继续有效，劳动合同由承继其权利和义务的用人单位继续履行。

第三十五条 用人单位与劳动者协商一致，可以变更劳动合同约定的内容。变更劳动合同，应当采用书面形式。

变更后的劳动合同文本由用人单位和劳动者各执一份。

### 第四章 劳动合同的解除和终止

第三十六条 用人单位与劳动者协商一致，可以解除劳动合同。

第三十七条 劳动者提前三十日以书面形式通知用人单位，可以解除劳动合同。劳动者在试用期内提前三日通知用人单位，可以解除劳动合同。

第三十八条 用人单位有下列情形之一的，劳动者可以解除劳动合同：

- (一) 未按照劳动合同约定提供劳动保护或者劳动条件的；
- (二) 未及时足额支付劳动报酬的；
- (三) 未依法为劳动者缴纳社会保险费的；
- (四) 用人单位的规章制度违反法律、法规的规定，损害劳动者权益的；
- (五) 因本法第二十六条第一款规定的情形致使劳动合同无效的；
- (六) 法律、行政法规规定劳动者可以解除劳动合同的其他情形。

用人单位以暴力、威胁或者非法限制人身自由的手段强迫劳动者劳动的，或者用人单位违章指挥、强令冒险作业危及劳动者人身安全的，劳动者可以立即解除劳动合同，不需事先告知用人单位。

第三十九条 劳动者有下列情形之一的，用人单位可以解除劳动合同：

- (一) 在试用期间被证明不符合录用条件的；
- (二) 严重违反用人单位的规章制度的；
- (三) 严重失职，营私舞弊，给用人单位造成重大损害的；
- (四) 劳动者同时与其他用人单位建立劳动关系，对完成本单位的工作任务造成严重影响，或者经用人单位提出，拒不改正的；
- (五) 因本法第二十六条第一款第一项规定的情形致使劳动合同无效的；
- (六) 被依法追究刑事责任的。

第四十条 有下列情形之一的，用人单位提前三十日以书面形式通知劳动者本人或者额外支付劳动者一个月工资后，可以解除劳动合同：

- (一) 劳动者患病或者非因工负伤，在规定的医疗期满后不能从事原工作，也不能从事由用人单位另行安排的工作的；
- (二) 劳动者不能胜任工作，经过培训或者调整工作岗位，仍不能胜任工作的；
- (三) 劳动合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使劳动合同无法履行，经用人单位与劳动者协商，未能就变更劳动合同内容达成协议的。

第四十一条 有下列情形之一的，需要裁减人员二十人以上或者裁减不足二十人但占企业职工总数百分之十以上的，用人单位提前三十日向工会或者全体职工说明情况，听取工会或者职工的意见后，裁减人员方案经向劳动行政部门报告，可以裁减人员：

- (一) 依照企业破产法规定进行重整的；
- (二) 生产经营发生严重困难的；
- (三) 企业转产、重大技术革新或者经营方式调整，经变更劳动合同后，仍需裁减人员的；
- (四) 其他因劳动合同订立时所依据的客观经济情况发生重大变化，致使劳动合同无法履行的。

裁减人员时，应当优先留用下列人员：

- (一) 与本单位订立较长期限的固定期限劳动合同的；
- (二) 与本单位订立无固定期限劳动合同的；
- (三) 家庭无其他就业人员，有需要扶养的老人或者未成年人的。

用人单位依照本条第一款规定裁减人员，在六个月内重新招用人员的，应当通知被裁减的人员，并在同等条件下优先招用被裁减的人员。



**第四十二条** 劳动者有下列情形之一的，用人单位不得依照本法第四十条、第四十一条的规定解除劳动合同：

- (一) 从事接触职业病危害作业的劳动者未进行离岗前职业健康检查，或者疑似职业病病人在诊断或者医学观察期间的；
- (二) 在本单位患职业病或者因工负伤并被确认丧失或者部分丧失劳动能力的；
- (三) 患病或者非因工负伤，在规定的医疗期内的；
- (四) 女职工在孕期、产期、哺乳期的；
- (五) 在本单位连续工作满十五年，且距法定退休年龄不足五年的；
- (六) 法律、行政法规规定的其他情形。

**第四十三条** 用人单位单方解除劳动合同，应当事先将理由通知工会。用人单位违反法律、行政法规规定或者劳动合同约定的，工会有权要求用人单位纠正。用人单位应当研究工会的意见，并将处理结果书面通知工会。

**第四十四条** 有下列情形之一的，劳动合同终止：

- (一) 劳动合同期满的；
- (二) 劳动者开始依法享受基本养老保险待遇的；
- (三) 劳动者死亡，或者被人民法院宣告死亡或者宣告失踪的；
- (四) 用人单位被依法宣告破产的；
- (五) 用人单位被吊销营业执照、责令关闭、撤销或者用人单位决定提前解散的；
- (六) 法律、行政法规规定的其他情形。

**第四十五条** 劳动合同期满，有本法第四十二条规定情形之一的，劳动合同应当续延至相应的情形消失时终止。但是，本法第四十二条第二项规定丧失或者部分丧失劳动能力劳动者的劳动合同的终止，按照国家有关工伤保险的规定执行。

**第四十六条** 有下列情形之一的，用人单位应当向劳动者支付经济补偿：

- (一) 劳动者依照本法第三十八条规定解除劳动合同的；
- (二) 用人单位依照本法第三十六条规定向劳动者提出解除劳动合同并与劳动者协商一致解除劳动合同的；
- (三) 用人单位依照本法第四十条规定解除劳动合同的；
- (四) 用人单位依照本法第四十一条第一款规定解除劳动合同的；
- (五) 除用人单位维持或者提高劳动合同约定条件续订劳动合同，劳动者不同意续订的情形外，依照本法第四十四条第一项规定终止固定期限劳动合同的；
- (六) 依照本法第四十四条第四项、第五项规定终止劳动合同的；
- (七) 法律、行政法规规定的其他情形。

**第四十七条** 经济补偿按劳动者在本单位工作的年限，每满一年支付一个月工资的标准向劳动者支付。六个月以上不满一年的，按一年计算；不满六个月的，向劳动者支付半个月工资的经济补偿。

劳动者月工资高于用人单位所在直辖市、设区的市级人民政府公布的本地区上年度职工月平均工资三倍的，向其支付经济补偿的标准按职工月平均工资三倍的数额支付，向其支付经济补偿的年限最高不超过十二年。

本条所称月工资是指劳动者在劳动合同解除或者终止前十二个月的平均工资。

第四十八条 用人单位违反本法规定解除或者终止劳动合同，劳动者要求继续履行劳动合同的，用人单位应当继续履行；劳动者不要求继续履行劳动合同或者劳动合同已经不能继续履行的，用人单位应当依照本法第八十七条规定支付赔偿金。

第四十九条 国家采取措施，建立健全劳动者社会保险关系跨地区转移接续制度。

第五十条 用人单位应当在解除或者终止劳动合同时出具解除或者终止劳动合同的证明，并在十五日内为劳动者办理档案和社会保险关系转移手续。

劳动者应当按照双方约定，办理工作交接。用人单位依照本法有关规定应当向劳动者支付经济补偿的，在办结工作交接时支付。

用人单位对已经解除或者终止的劳动合同的文本，至少保存二年备查。

## 第五章 特别规定

### 第一节 集体合同

第五十一条 企业职工一方与用人单位通过平等协商，可以就劳动报酬、工作时间、休息休假、劳动安全卫生、保险福利等事项订立集体合同。集体合同草案应当提交职工代表大会或者全体职工讨论通过。

集体合同由工会代表企业职工一方与用人单位订立；尚未建立工会的用人单位，由上级工会指导劳动者推举的代表与用人单位订立。

第五十二条 企业职工一方与用人单位可以订立劳动安全卫生、女职工权益保护、工资调整机制等专项集体合同。

第五十三条 在县级以下区域内，建筑业、采矿业、餐饮服务业等行业可以由工会与企业方面代表订立行业性集体合同，或者订立区域性集体合同。

第五十四条 集体合同订立后，应当报送劳动行政部门；劳动行政部门自收到集体合同文本之日起十五日内未提出异议的，集体合同即行生效。

依法订立的集体合同对用人单位和劳动者具有约束力。行业性、区域性集体合同对当地本行业、本区域的用人单位和劳动者具有约束力。

第五十五条 集体合同中劳动报酬和劳动条件等标准不得低于当地人民政府规定的最低标准；用人单位与劳动者订立的劳动合同中劳动报酬和劳动条件等标准不得低于集体合同规定的标准。

第五十六条 用人单位违反集体合同，侵犯职工劳动权益的，工会可以依法要求用人单位承担责任；因履行集体合同发生争议，经协商解决不成的，工会可以依法申请仲裁、提起诉讼。

### 第二节 劳务派遣

第五十七条 劳务派遣单位应当依照公司法的有关规定设立，注册资本不得少于五十万元。

第五十八条 劳务派遣单位是本法所称用人单位，应当履行用人单位对劳动者的义务。劳务派遣单位与被派遣劳动者订立的劳动合同，除应当载明本法第十七条规定的事项外，还应当载明被派遣劳动者的用工单位以及派遣期限、工作岗位等情况。

劳务派遣单位应当与被派遣劳动者订立二年以上的固定期限劳动合同，按月支付劳动报酬；被派遣劳动者在无工作期间，劳务派遣单位应当按照所在地人民政府规定的最低工

资标准，向其按月支付报酬。

**第五十九条** 劳务派遣单位派遣劳动者应当与接受以劳务派遣形式用工的单位（以下称“用工单位”）订立劳务派遣协议。劳务派遣协议应当约定派遣岗位和人员数量、派遣期限、劳动报酬和社会保险费的数额与支付方式以及违反协议的责任。

用工单位应当根据工作岗位的实际需要与劳务派遣单位确定派遣期限，不得将连续用工期限分割订立数个短期劳务派遣协议。

**第六十条** 劳务派遣单位应当将劳务派遣协议的内容告知被派遣劳动者。

劳务派遣单位不得克扣用工单位按照劳务派遣协议支付给被派遣劳动者的劳动报酬。

劳务派遣单位和用工单位不得向被派遣劳动者收取费用。

**第六十一条** 劳务派遣单位跨地区派遣劳动者的，被派遣劳动者享有的劳动报酬和劳动条件，按照用工单位所在地的标准执行。

**第六十二条** 用工单位应当履行下列义务：

- （一）执行国家劳动标准，提供相应的劳动条件和劳动保护；
- （二）告知被派遣劳动者的工作要求和劳动报酬；
- （三）支付加班费、绩效奖金，提供与工作岗位相关的福利待遇；
- （四）对在岗被派遣劳动者进行工作岗位所必需的培训；
- （五）连续用工的，实行正常的工资调整机制。

用工单位不得将被派遣劳动者再派遣到其他用人单位。

**第六十三条** 被派遣劳动者享有与用工单位的劳动者同工同酬的权利。用工单位无同类岗位劳动者的，参照用工单位所在地相同或者相近岗位劳动者的劳动报酬确定。

**第六十四条** 被派遣劳动者有权在劳务派遣单位或者用工单位依法参加或者组织工会，维护自身的合法权益。

**第六十五条** 被派遣劳动者可以依照本法第三十六条、第三十八条的规定与劳务派遣单位解除劳动合同。

被派遣劳动者有本法第三十九条和第四十条第一项、第二项规定情形的，用工单位可以将劳动者退回劳务派遣单位，劳务派遣单位依照本法有关规定，可以与劳动者解除劳动合同。

**第六十六条** 劳务派遣一般在临时性、辅助性或者替代性的工作岗位上实施。

**第六十七条** 用人单位不得设立劳务派遣单位向本单位或者所属单位派遣劳动者。

### 第三节 非全日制用工

**第六十八条** 非全日制用工，是指以小时计酬为主，劳动者在同一用人单位一般平均每日工作时间不超过四小时，每周工作时间累计不超过二十四小时的用工形式。

**第六十九条** 非全日制用工双方当事人可以订立口头协议。

从事非全日制用工的劳动者可以与一个或者一个以上用人单位订立劳动合同；但是，后订立的劳动合同不得影响先订立的劳动合同的履行。

**第七十条** 非全日制用工双方当事人不得约定试用期。

**第七十一条** 非全日制用工双方当事人任何一方都可以随时通知对方终止用工。终止用工，用人单位不向劳动者支付经济补偿。

**第七十二条** 非全日制用工小时计酬标准不得低于用人单位所在地人民政府规定的最

低小时工资标准。

非全日制用工劳动报酬结算支付周期最长不得超过十五日。

## 第六章 监督检查

第七十三条 国务院劳动行政部门负责全国劳动合同制度实施的监督管理。

县级以上地方人民政府劳动行政部门负责本行政区域内劳动合同制度实施的监督管理。

县级以上各级人民政府劳动行政部门在劳动合同制度实施的监督管理工作中，应当听取工会、企业方面代表以及有关行业主管部门的意见。

第七十四条 县级以上地方人民政府劳动行政部门依法对下列实施劳动合同制度的情况进行监督检查：

- (一) 用人单位制定直接涉及劳动者切身利益的规章制度及其执行的情况；
- (二) 用人单位与劳动者订立和解除劳动合同的情况；
- (三) 劳务派遣单位和用工单位遵守劳务派遣有关规定的情况；
- (四) 用人单位遵守国家关于劳动者工作时间和休息休假规定的情况；
- (五) 用人单位支付劳动合同约定的劳动报酬和执行最低工资标准的情况；
- (六) 用人单位参加各项社会保险和缴纳社会保险费的情况；
- (七) 法律、法规规定的其他劳动监察事项。

第七十五条 县级以上地方人民政府劳动行政部门实施监督检查时，有权查阅与劳动合同、集体合同有关材料，有权对劳动场所进行实地检查，用人单位和劳动者都应当如实提供有关情况和材料。

劳动行政部门的工作人员进行监督检查，应当出示证件，依法行使职权，文明执法。

第七十六条 县级以上人民政府建设、卫生、安全生产监督管理等有关主管部门在各自职责范围内，对用人单位执行劳动合同制度的情况进行监督管理。

第七十七条 劳动者合法权益受到侵害的，有权要求有关部门依法处理，或者依法申请仲裁、提起诉讼。

第七十八条 工会依法维护劳动者的合法权益，对用人单位履行劳动合同、集体合同的情况进行监督。用人单位违反劳动法律、法规和劳动合同、集体合同的，工会有权提出意见或者要求纠正；劳动者申请仲裁、提起诉讼的，工会依法给予支持和帮助。

第七十九条 任何组织或者个人对违反本法的行为都有权举报，县级以上人民政府劳动行政部门应当及时核实、处理，并对举报有功人员给予奖励。

## 第七章 法律责任

第八十条 用人单位直接涉及劳动者切身利益的规章制度违反法律、法规规定的，由劳动行政部门责令改正，给予警告；给劳动者造成损害的，应当承担赔偿责任。

第八十一条 用人单位提供的劳动合同文本未载明本法规定的劳动合同必备条款或者用人单位未将劳动合同文本交付劳动者的，由劳动行政部门责令改正；给劳动者造成损害的，应当承担赔偿责任。

第八十二条 用人单位自用工之日起超过一个月不满一年未与劳动者订立书面劳动合同的，应当向劳动者每月支付二倍的工资。

用人单位违反本法规定不与劳动者订立无固定期限劳动合同的，自应当订立无固定期限劳动合同之日起向劳动者每月支付二倍的工资。

**第八十三条** 用人单位违反本法规定与劳动者约定试用期的，由劳动行政部门责令改正；违法约定的试用期已经履行的，由用人单位以劳动者试用期满月工资为标准，按已经履行的超过法定试用期的期间向劳动者支付赔偿金。

**第八十四条** 用人单位违反本法规定，扣押劳动者居民身份证等证件的，由劳动行政部门责令限期退还劳动者本人，并依照有关法律规定给予处罚。

用人单位违反本法规定，以担保或者其他名义向劳动者收取财物的，由劳动行政部门责令限期退还劳动者本人，并以每人五百元以上二千元以下的标准处以罚款；给劳动者造成损害的，应当承担赔偿责任。

劳动者依法解除或者终止劳动合同，用人单位扣押劳动者档案或者其他物品的，依照前款规定处罚。

**第八十五条** 用人单位有下列情形之一的，由劳动行政部门责令限期支付劳动报酬、加班费或者经济补偿；劳动报酬低于当地最低工资标准的，应当支付其差额部分；逾期不支付的，责令用人单位按应付金额百分之五十以上百分之一百以下的标准向劳动者加付赔偿金：

- （一）未按照劳动合同的约定或者国家规定及时足额支付劳动者劳动报酬的；
- （二）低于当地最低工资标准支付劳动者工资的；
- （三）安排加班不支付加班费的；
- （四）解除或者终止劳动合同，未依照本法规定向劳动者支付经济补偿的。

**第八十六条** 劳动合同依照本法第二十六条规定被确认无效，给对方造成损害的，有过错的一方应当承担赔偿责任。

**第八十七条** 用人单位违反本法规定解除或者终止劳动合同的，应当依照本法第四十七条规定的经济补偿标准的二倍向劳动者支付赔偿金。

**第八十八条** 用人单位有下列情形之一的，依法给予行政处罚；构成犯罪的，依法追究刑事责任；给劳动者造成损害的，应当承担赔偿责任：

- （一）以暴力、威胁或者非法限制人身自由的手段强迫劳动的；
- （二）违章指挥或者强令冒险作业危及劳动者人身安全的；
- （三）侮辱、体罚、殴打、非法搜查或者拘禁劳动者的；
- （四）劳动条件恶劣、环境污染严重，给劳动者身心健康造成严重损害的。

**第八十九条** 用人单位违反本法规定未向劳动者出具解除或者终止劳动合同的书面证明，由劳动行政部门责令改正；给劳动者造成损害的，应当承担赔偿责任。

**第九十条** 劳动者违反本法规定解除劳动合同，或者违反劳动合同中约定的保密义务或者竞业限制，给用人单位造成损失的，应当承担赔偿责任。

**第九十一条** 用人单位招用与其他用人单位尚未解除或者终止劳动合同的劳动者，给其他用人单位造成损失的，应当承担连带赔偿责任。

**第九十二条** 劳务派遣单位违反本法规定的，由劳动行政部门和其他有关主管部门责令改正；情节严重的，以每人一千元以上五千元以下的标准处以罚款，并由工商行政管理部门吊销营业执照；给被派遣劳动者造成损害的，劳务派遣单位与用工单位承担连带赔偿

责任。

第九十三条 对不具备合法经营资格的用人单位的违法犯罪行为,依法追究法律责任;劳动者已经付出劳动的,该单位或者其出资人应当依照本法有关规定向劳动者支付劳动报酬、经济补偿、赔偿金;给劳动者造成损害的,应当承担赔偿责任。

第九十四条 个人承包经营违反本法规定招用劳动者,给劳动者造成损害的,发包的组织与个人承包经营者承担连带赔偿责任。

第九十五条 劳动行政部门和其他有关主管部门及其工作人员玩忽职守、不履行法定职责,或者违法行使职权,给劳动者或者用人单位造成损害的,应当承担赔偿责任;对直接负责的主管人员和其他直接责任人员,依法给予行政处分;构成犯罪的,依法追究刑事责任。

## 第八章 附则

第九十六条 事业单位与实行聘用制的工作人员订立、履行、变更、解除或者终止劳动合同,法律、行政法规或者国务院另有规定的,依照其规定;未作规定的,依照本法有关规定执行。

第九十七条 本法施行前已依法订立且在本法施行之日存续的劳动合同,继续履行;本法第十四条第二款第三项规定连续订立固定期限劳动合同的次数,自本法施行后续订固定期限劳动合同时开始计算。

本法施行前已建立劳动关系,尚未订立书面劳动合同的,应当自本法施行之日起一个月内订立。

本法施行之日存续的劳动合同在本法施行后解除或者终止,依照本法第四十六条规定应当支付经济补偿的,经济补偿年限自本法施行之日起计算;本法施行前按照当时有关规定,用人单位应当向劳动者支付经济补偿的,按照当时有关规定执行。

第九十八条 本法自 2008 年 1 月 1 日起施行。

## 反侵权盗版声明

电子工业出版社依法对本作品享有专有出版权。任何未经权利人书面许可，复制、销售或通过信息网络传播本作品的行为；歪曲、篡改、剽窃本作品的行为，均违反《中华人民共和国著作权法》，其行为人应承担相应的民事责任 and 行政责任，构成犯罪的，将被依法追究刑事责任。

为了维护市场秩序，保护权利人的合法权益，我社将依法查处和打击侵权盗版的单位和个人。欢迎社会各界人士积极举报侵权盗版行为，本社将奖励举报有功人员，并保证举报人的信息不被泄露。

举报电话：(010) 88254396; (010) 88258888

传 真：(010) 88254397

E-mail: dbqq@phei.com.cn

通信地址：北京市万寿路 173 信箱

电子工业出版社总编办公室

邮 编：100036